



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

## **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y**

## **ECONÓMICAS**

### **CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y**

### **AUDITORÍA CPA**

### **TRABAJO DE GRADO**

#### **TEMA:**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE PRENDAS DE VESTIR TEJIDAS A MANO PARA EXPORTACIÓN, UBICADA EN EL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA”.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y

AUDITORÍA CPA

**AUTORES:** Fátima Manuela Castro Pérez

María Belén Lima Alta

**DIRECTOR:** Ing. Edwing Rolando Soria Flores

**IBARRA, NOVIEMBRE 2018**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

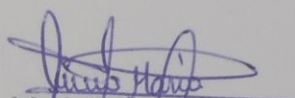
El presente trabajo de grado titulado “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE PRENDAS DE VESTIR TEJIDAS A MANO PARA EXPORTACIÓN, UBICADA EN EL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA, tiene la finalidad de contribuir para el desarrollo socioeconómico de la provincia y el país que mediante la implementación de los conocimientos adquiridos se realiza la parte técnica para la elaboración y exportación de los tejidos, los cuales tienen impregnados la cultura, tradición e ingenio para plasmar así las ideas de la cultura indígena, lo cual es muy apetecible para los extranjeros lo que permite visualizar los países a los cuales Ecuador tiene mayor exportación y convenios internacionales. El diagnóstico se construyó mediante el estudio de mercado mediante técnicas como fichas de observación y entrevista dirigida al productor de los tejidos en agujeta en base a hilo y productos de zonas aledañas, se pudo determinar la oferta y la demanda del producto o de productos similares en Cotacachi y Otavalo no existe una persona que realice tejidos de ternos de baño, blusas y vestidos con hilo y en agujeta, lo que resulta una oportunidad para explotar este campo al mercado y exportar este tipo de tejidos. En el estudio técnico elaborado demuestra que el proyecto es viable lo que significa que la inversión de capital sea la adecuada y que generará empleo a las personas de Cotacachi, lo que es importante destacar que la actualidad el desempleo tiene índices muy altos que la implementación de proyecto ayudará a disminuir el desempleo y el subempleo, dando a los trabajadores las mejores condiciones de trabajar, además brindará utilidades a los inversionistas. La administración de la microempresa está detallada mediante el organigrama estructural y funcional que permitirá alcanzar los objetivos y metas planteadas para la ejecución de la microempresa y el desarrollo de la misma sea exitoso.

## SUMMARY

The present project focuses in the reaeasrch the FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A MICROENTERPRISE OF PRODUCTION AND MARKETING OF HAND-WOVWN CLOTHES FOR RXPORTATION, LOCATED IN THE COTACACHI CANTON, PROVINCE OF IMBABURA, has the purpose of contributing to the socioeconimic development of the province and the country that through the implementation of the acquired knowledge is done the tehcnical part for the manufacture and export of wovens, wich have impregnated tradition and ingenuity to capture the ideas of the indigenous culture, wich is very attractive to foreigners, wich makes it possible to visualize countries with wich Ecuador has international agreements. The diagnosis was built through market research, using techniques such as observation sheets and interview aimed at producers of fabric with lace on the basis of thread, it was possible to determine the existing offer and demand of the product or similar products in Cotacachi and Otavalo, there is no person who makes woven clothes such as bathing suits, blouses and dresses of thread woven with lace, which is an opportunity to exploit this field to market and export this type of fabrics. The technical study shows that the project is viable, which means that the capital investment is adequate and that it will generate employment for the people of Cotacachi, which is important to note that currently unemployment has very high rates than the implementation of The project will help reduce unemployment and underemployment, giving workers the best working conditions, and will also provide profits to investors. The administration of the microenterprise is detailed through the structural and functional organization chart that will allow achieving the objectives and goals set for the execution of the microenterprise and the development of the same be successful.

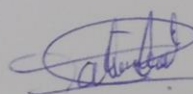
## AUTORÍA

De María Belén Lima Alta, portadora de la cédula N. 1003565973 y Fátima Manuela Castro Pérez, portador de la cédula de ciudadanía N. 0401782347, declaramos bajo juramento que el presente trabajo aquí desarrollado es de nuestra autoría " ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE PRENDAS DE VESTIR TEJIDAS A MANO PARA EXPORTACIÓN, UBICADA EN EL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA ", y que no ha sido previamente presentado para ningún grado ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



María Belén Lima Alta

C.I. 1003565973



Fátima Manuela Castro Pérez

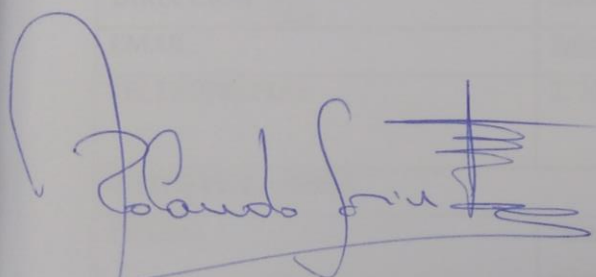
C.I. 0401782347

## CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la señorita FÁTIMA MANUELA CASTRO PÉREZ y la señorita MARÍA BELÉN LIMA ALTA para optar por el título de INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C. P. A., cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE PRENDAS DE VESTIR TEJIDAS A MANO PARA EXPORTACIÓN, UBICADA EN EL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA”, considero que el presente trabajo reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 04 días del mes de Julio del 2018

Firma



Ing. Edwing Rolando Soria Flores

DIRECTOR DE TESIS

C. I.: 170984755-0



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

### AUTORIZACIÓN USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA:

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

<b>DATOS DEL CONTACTO</b>			
CÉDULA DE IDENTIDAD	0401782347		
APELLIDOS Y NOMBRES	Castro Pérez Fátima Manuela		
DIRECCIÓN	Mira, Calle Bolívar y 27 de Diciembre		
EMAIL	<a href="mailto:faticastro2013@gmail.com">faticastro2013@gmail.com</a>		
TELÉFONO FIJO	2770029	TELÉFONO MÓVIL	0997141412
<b>DATOS DE LA OBRA</b>			
TÍTULO	“Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora de prendas de vestir tejidas a mano para exportación, ubicada en el cantón Cotacachi, provincia de Imbabura.”		
AUTORA	Castro Pérez Fátima Manuela		
FECHA	20-11-2018		
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>			
PROGRAMA	<input checked="" type="checkbox"/> PRE GRADO <input type="checkbox"/> POSTGRADO		
TÍTULO POR EL QUE OPTA	Título De Ingeniería En Contabilidad Y Auditoria CPA.		
ASESOR/DIRECTOR:	Ing. Edwing Rolando Soria Flores		

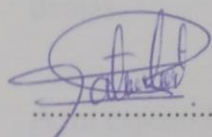
<b>DATOS DEL CONTACTO</b>			
CÉDULA DE IDENTIDAD	1003565973		
APELLIDOS Y NOMBRES	Lima Alta María Belén		
DIRECCIÓN	Cotacachi		
EMAIL			
TELÉFONO FIJO	2916443	TELÉFONO MÓVIL	0988022517
<b>DATOS DE LA OBRA</b>			
TÍTULO	“Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora de prendas de vestir tejidas a mano para exportación, ubicada en el cantón Cotacachi, provincia de Imbabura.”		
AUTORA	Lima Alta María Belén		
FECHA	20-11-2018		
<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>			
PROGRAMA	<input checked="" type="checkbox"/> PRE GRADO <input type="checkbox"/> POSTGRADO		
TÍTULO POR EL QUE OPTA	Título De Ingeniería En Contabilidad Y Auditoria CPA.		
ASESOR/DIRECTOR:	Ing. Edwing Rolando Soria Flores		

## 2. CONSTANCIAS

Los autores manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que son los titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

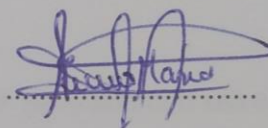
Ibarra, a los 20 días del mes de Noviembre de 2018

LAS AUTORAS:

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Fátima', with a horizontal dotted line underneath.

Castro Pérez Fátima Manuela

CI 040178234-7

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Lima', with a horizontal dotted line underneath.

Lima Alta María Belén

CI 100356597-3



## **DEDICATORIA**

A mi madre Carmen J. Pérez y a mi padre por haberme apoyado durante toda mi vida de educación, ya que con su inmenso amor, consejos y sencillez pudieron guiarme por un camino lleno de valores y entrega hacia lo justo y verdadero. Siempre creciendo y ayudando a los demás.

A mi esposo Ernesto A. Quispe Rosero por haberme apoyado con sus consejos y comprensión todos los días sin dejarme desfallecer por más difícil que fuera la situación, poniendo siempre en primer lugar a nuestro amor y crear un mundo mejor para nuestro futuro hogar.

A mi prima Carmela E. Castro Palma por haberme impulsado en mi carrera universitaria, por su gran confianza en mí y reflexiones que con su enorme cariño me ayudaron a crecer para vencer mis miedos. Fue mi impulso, motivación y empeño.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de investigación se lo dedico con todo mi cariño a mi Madre por su sacrificio y esfuerzo, por haber sido el apoyo principal para culminar mis estudios, confiar en mí y darme fortaleza en todo momento quien con su cariño, comprensión y buenos consejos crearon en mí los deseos de superarme.

A mi hija a quien deseo demostrarle que el esfuerzo y la constancia tienen su recompensa.

## **AGRADECIMIENTO**

Gracias a Dios por haberme dado salud, dinero y amor, y la sabiduría para poder finalizar mi carrera.

A la Universidad “Técnica de Norte” que me abrió sus puertas para formarme y poder obtener un título profesional.

## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO .....	ii
SUMMARY .....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN .....	v
AUTORIZACIÓN USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	vi
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA: .....	vi
CONSTANCIAS.....	vii
DEDICATORIA .....	ix
DEDICATORIA .....	x
AGRADECIMIENTO .....	xi
ÍNDICE GENERAL .....	xii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xviii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xx
ANTECEDENTES .....	xxi
JUSTIFICACIÓN .....	xxiii
OBJETIVOS DEL PROYECTO .....	xxv
OBJETIVO GENERAL.....	xxv
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	xxv
CAPÍTULO I .....	27
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	27
Antecedentes .....	27
Objetivos del diagnóstico.....	28
Objetivo General .....	28
Objetivos Específicos.....	28
Identificación de la población.....	28
Ubicación .....	29
Atractivos turísticos de cantón Cotacachi.....	30
Patrimonio cultural.....	32
Características climáticas y temperatura.....	33
Limites .....	34
Indicadores Socioeconómicos.....	34

Población económicamente activa.....	35
Edad de trabajar .....	36
Acceso a vivienda .....	37
Variables diagnósticas .....	37
Indicadores o sub aspectos.....	38
Indicadores de la variable producción .....	38
Indicadores de la variable comercialización – exportación. ....	38
Indicadores de las variables económicas .....	38
Construcción de la matriz AOOR .....	41
Cruces estratégicos AO, OO, OR, AR.....	43
Conclusiones del capítulo. ....	44
<b>CAPÍTULO II .....</b>	<b>45</b>
<b>MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>45</b>
Teoría del estudio de factibilidad.....	45
Marco conceptual de la teoría de factibilidad .....	46
Empresa: .....	46
Microempresa .....	48
Estudio técnico:.....	49
Diagramas de Flujo o flujo gramas.....	49
Estudio financiero: .....	51
Ingresos .....	51
Egresos .....	51
Contabilidad de Costos .....	52
Costo Fijo.....	52
Costo Variable .....	52
Estados Financieros .....	52
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	52
Punto de equilibrio.....	53
Oferta .....	53
Demanda .....	53
Proceso de Exportación.....	54
La oferta en el comercio internacional: .....	54
Empresa exportadora: .....	54
Estudio de mercado.....	55

Estructura organizacional.....	55
Teoría de la administración estratégica.....	55
Misión: .....	56
Visión:.....	56
Teoría de la toma de decisiones .....	56
Técnicas cuantitativas: .....	57
Técnicas cualitativas: .....	57
Teoría de la productividad .....	58
Teoría de recursos humanos.....	58
Marco legal .....	59
Marco legal para el establecimiento de una microempresa .....	59
Requisitos para la Constitución de una microempresa: .....	59
Permiso de los bomberos: .....	60
Requisitos de Exportación .....	61
Procedimientos Aduaneros .....	72
Comercio internacional:.....	72
Conclusiones del capítulo: .....	72
CAPÍTULO III.....	74
ESTUDIO DE MERCADO .....	74
Presentación .....	74
Objetivos del estudio de mercado .....	74
Objetivo general.....	74
Objetivos específicos .....	75
Variables e indicadores .....	75
Indicadores de las variables .....	75
Indicadores o sub aspectos.....	75
Identificación del producto o servicio.....	77
Análisis de la demanda (real, insatisfecha y potencial) .....	77
Demanda Potencial de Chile:.....	80
Demanda Potencial de España: .....	82
Demanda potencial de Italia: .....	83
Análisis de la oferta /real y potencial.....	84
Sistema de exportación .....	85
Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto .....	85

Características del Exporta Fácil .....	86
Conclusiones del capítulo .....	88
CAPÍTULO IV.....	89
ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	89
Objetivo general:.....	89
Objetivo Específicos .....	89
Localización del proyecto .....	90
Macro Localización .....	90
Micro Localización .....	91
Ingeniería del proyecto .....	91
Distribución física.....	91
Requerimientos y sus recursos necesarios .....	92
Materiales de Trabajo .....	93
Diseños exclusivos.....	93
Vestido .....	93
Terno de Baño N°1 .....	95
Terno de baño N° 2.....	96
Terno de baño N° 3 .....	97
Blusa .....	98
Conclusiones del capítulo .....	98
CAPÍTULO V .....	100
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL.....	100
Objetivos .....	100
Objetivo general.....	100
Objetivos específicos .....	100
Razón Social .....	101
Misión .....	101
Visión.....	101
Principios .....	102
Trabajo en equipo .....	102
Calidad .....	102
Competitividad.....	102
Valores .....	102
Responsabilidad .....	102

Puntualidad .....	103
Honestidad .....	103
Políticas de la microempresa .....	103
Manual de funciones .....	103
Organigrama estructural.....	104
Conclusiones del capítulo: .....	116
CAPÍTULO VI.....	117
ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO .....	117
Objetivo General:.....	117
Objetivos Específicos: .....	117
Inversiones .....	117
Inversiones fijas .....	117
Inversiones variables.....	118
Inversiones Diferidas .....	119
Presupuesto Costos y gastos .....	122
Materias Primas .....	122
Costos Indirectos de Fabricación .....	124
Gastos de Administración .....	126
Gasto Depreciación.....	128
Gastos Financieros.....	132
Estados Financieros .....	135
Evaluación Económica Financiera.....	138
Tasa Mínima Aceptable de Rentabilidad (Tasa de Descuento).....	138
Cálculo del VAN.....	139
Cálculo del TIR.....	140
Punto de Equilibrio .....	143
Conclusiones del capítulo: .....	144
CAPÍTULO VII .....	145
VALIDACIÓN DEL PROYECTO.....	145
Introducción .....	145
Objetivos General .....	145
Objetivos Específicos: .....	145
CONCLUSIONES .....	150
RECOMENDACIONES.....	152



BIBLIOGRAFÍA .....	153
LINKOGRAFÍA .....	158
ANEXOS .....	160
ANEXO 1.....	161
ANEXO 2.....	164
ANEXO 3.....	165
ANEXO 4.....	166
ANEXO 5.....	167
ANEXO 6.....	168
ANEXO 7.....	169
ANEXO 8.....	170
ANEXO 9.....	171
ANEXO 10.....	171
ANEXO 11.....	172

## ÍNDICE DE TABLAS

1. Datos proyectados de la población del Cantón Cotacachi .....	34
2. Matriz de relación diagnóstica .....	39
3. Exportaciones productos textiles 2011 .....	40
4. Exportaciones productos textiles 2015 .....	40
5. Principales destinos de exportación de artesanías .....	41
6. Matriz AOOR.....	42
7. Matriz AO, OO, AR, OR .....	43
8. Simbología de diagramas de flujo.....	50
9. Exportaciones del Ecuador partida 5007100000 .....	78
10. Perfiles Comerciales .....	79
11. Demanda Potencial de Chile .....	81
12. Demanda Potencial de España .....	82
13. Demanda Potencial de Italia .....	83
14. Datos entrevista productores.....	84
15. Producción Cotacachi .....	84
16. Distribución del espacio físico.....	91
17. Organigrama funcional de Gerente General .....	105
18. Organigrama funcional de Nivel Operativo.....	107
19. .Organigrama funcional de Nivel Operativo.....	108
20. Presupuesto de inversiones fijas .....	118
21. Presupuesto Inversiones Variables .....	118
22. Presupuesto de Inversiones Diferidas .....	119
23. Inversión Total del Proyecto .....	119
24. Financiamiento de la Inversión .....	119
25. Cálculo del Precio .....	120
26. Proyección de precios .....	120
27. Presupuesto de ingresos. ....	121
28. Resumen del Costos de Producción.....	122
29. Anexo de Materia Prima vestido.....	122
30. Anexo de Materia Prima Terno de baño 1 .....	123
31. Anexo de Materia Prima Terno de baño 2 .....	123
32. Anexo de Materia Prima Terno de baño 3 .....	123

33. Anexo de Materia Prima Blusa .....	124
34. Mano de obra directa .....	124
35. Costos Indirectos de Fabricación .....	125
36. Costos indirectos de fabricación unitarios de Mano de obra .....	125
37. Costos indirectos de fabricación unitarios de Gasto de ventas .....	126
38. Gastos de Administración .....	126
39. Anexo Gasto Administrativo .....	127
40. Sueldo Gerente.....	127
41. Proyección suministro y materiales .....	128
42. Proyección servicios básicos.....	128
43. Depreciación .....	130
44. Proyección del Gasto Arriendo .....	131
45. Proyección del Gasto de Transporte .....	131
46. Resumen Gasto De Ventas.....	131
47. Resumen Gasto De Ventas.....	131
48. Anexo gasto de ventas .....	132
49. Gasto financiero .....	132
50. Tabla Amortización Crédito .....	133
51. Estado de Situación Inicial.....	136
52. Estado de Resultados .....	137
53. Flujo de efectivo .....	138
54. Costo de oportunidad .....	139
55. Descripción del VAN.....	140
56. Costo beneficio .....	141
57. Periodo de recuperación.....	142
58. Punto de equilibrio.....	142
59. Gasto fijo y variable.....	143
60. Punto de equilibrio por unidades .....	143
61. Punto de equilibrio total por ventas .....	144
62. Desarrollo para validar el proyecto:.....	146

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Mapa Político del Cantón Cotacachi .....	29
Figura 2 Ingreso de turistas y visitantes registrados en la reserva ecológica Cotacachi Cayapas .....	30
Figura 3 Índice de Empleo .....	35
Figura 4 Edad para trabajar .....	36
Figura 5 Acceso a la vivienda .....	37
Figura 6 Proceso de exportación .....	54
Figura 7 El producto y sus embalajes .....	77
Figura 8 Sistema de exporta fácil .....	85
Figura 9 Mapa del catón Cotacachi .....	90
Figura 10 Micro Localización del proyecto .....	91
Figura 11 Distribución de la planta .....	92
Figura 12 Vestido en una sola pieza: .....	94
Figura 13 Piezas de las cuales se conforma el vestido: .....	94
Figura 14 Terno de Baño N°1 .....	95
Figura 15 Terno de baño N° 2 .....	96
Figura 16 Terno de baño N° 3 .....	97
Figura 17 Blusa .....	98
Figura 18 Logotipo .....	101
Figura 19 Organigrama estructural .....	104
Figura 20 Reclutamiento, selección y contratación del personal .....	109
Figura 21 Capacitación del personal .....	110
Figura 22 Evaluación del personal .....	111
Figura 23 Procesos para la compra de la materia prima .....	112
Figura 24 Procesos para la elaboración de los productos. ....	113
Figura 25 Proceso para la entrega de materiales .....	114
Figura 26 Proceso de venta de productos. ....	115
Figura 27 Proceso para La exportación del producto. ....	116

## ANTECEDENTES

Nuestro país se encuentra en un medio geográfico y natural privilegiado, muchas provincias cuentan con gran afluencia de turistas, una de las provincias más turísticas es Imbabura, fuente de hermosos valles muy caracterizada por sus lagos y lagunas, esta provincia se destaca por tener una diversidad importante de culturas, que aún conservan sus rituales y tradiciones, cuenta con siete cantones, uno de ellos es Cotacachi. En los últimos años se ha convertido en un importante centro industrial y comercial del norte del país donde convergen distintas áreas del trabajo productivo; la provincia de Imbabura a comparación con otras provincias, posee un desarrollo industrial bajo. Sin embargo, el número de personas ocupadas en la industria manufacturera es más alto que en otras provincias. La principal rama en la que se desenvuelve es la textil realizando artículos como: chales, ponchos, sacos, tejidos y artículos de cuero (chompas, carteras, zapatos y derivados). Para realizar este estudio de factibilidad se pondrá énfasis el sector productivo de prendas de vestir tejidas a mano en la ciudad de Cotacachi.

El Cantón Cotacachi está ubicado al norte de Quito, capital del Ecuador, es el cantón más extenso de los seis que conforman la provincia con una superficie de 1.809 km<sup>2</sup> aproximadamente. Su temperatura oscila entre los 14° y 16° C, a este cantón lo conforman dos parroquias urbanas, San Francisco y El Sagrario; y ocho rurales Quiroga, Imantag, Vacas Galindo, 6 de Julio de Cuellaje, Apuela, García Moreno, Peñaherrera, Plaza Gutiérrez, estos datos fueron recopilados del Gobierno Autónomo Descentralizado de Cotacachi. En la ciudad de Cotacachi se elaboran numerosas artesanías de cuero, artículos bordados y tejidos que sumadas a las lagunas y otras bellezas naturales, es catalogada como un destino turístico permanente. Las artesanías que se realizan en el cantón Cotacachi son una de las principales fuentes de ingresos y empleo para sus pobladores, ya que un buen número de habitantes se encuentran vinculados a esta actividad.

La exportación es un negocio que fomenta la producción nacional dejando en alto la calidad de nuestros productos, esta idea de negocio nace al observar la alta afluencia de extranjeros en el sector y se ve como un medio conveniente la elaboración prendas de vestir, las cuales se identifican por ser elaboradas a mano, característica que atrae mucho a los extranjeros por sus diseños y calidad. La escasa comercialización local de estas artesanías es un problema que ha provocado una disminución en los ingresos y en la calidad de vida de los artesanos, debido a la falta de nuevos mercados, pues la única forma de comercialización es la local, el turismo dinamiza el comercio, pero esto ha generado la necesidad de que se deban buscar nuevas oportunidades de comercialización y expansión hacia mercados internacionales.

Por lo tanto se hace necesario realizar un estudio adecuado a este sector artesanal, permitiendo conocer la factibilidad para comercializar las artesanías en otros países, donde la demanda de productos de este tipo sea elevada y al ser la exportación una alternativa importante para mejorar nuestro medio de desarrollo y los ingresos de la economía en el cantón exige una amplia y correcta planeación y organización para el desarrollo de esta actividad.

## JUSTIFICACIÓN

La artesanía es tan antigua como la humanidad, si bien en un principio tenía fines utilitarios y religiosos, hoy se busca la producción de objetos artísticamente agradables en un mundo dominado por la creatividad, innovación y el respeto al medio ambiente, constituyéndose parte del patrimonio cultural de los pueblos. Ecuador es un país privilegiado por su variada riqueza artesanal, brindando una diversidad de materiales que la naturaleza brinda al sector cotacacheño, permitiendo que estos pueblos los conviertan en singulares objetos de carácter utilitario y de gran valor. Es importante resaltar que la adquisición de artesanías elaborados a mano como instrumentos musicales, bisutería, tejidos en hilo, artículos de cuero, pinturas, no son solo atractivos por su funcionalidad y su costo, también poseen un valor cultural. Los productos que son objeto de este proyecto, se basan en hechos que pueden comprobar la incorporación exitosa de artesanías ecuatorianas hacia el mercado extranjero, convirtiendo a la artesanía en una actividad económica rentable y sobre todo mejorar las condiciones de vida de muchos artesanos.

El progreso textil en el Ecuador es un buen síntoma para la economía nacional y para el sector productivo, ya que eleva los niveles de competitividad, a través de esfuerzos conjuntos en busca de nuevos nichos de mercado. El siguiente estudio presenta un análisis de las exportaciones del sector artesanal desde el punto de vista de la oferta y demanda exportable del Ecuador, es decir, se han identificado los productos del sector que son demandados y que pueden ser exportados, con su respectiva estructura arancelaria, montos de exportación, principal destino de exportación, principales países competidores del Ecuador, tendencias en los principales mercados, oportunidades comerciales, barreras de acceso a los principales mercados.

El siguiente plan de negocio pretende conceptualizar, analizar, crear y plasmar la idea de exportar productos tejidos a mano hacia mercados internacionales, con el fin de que la empresa

y por ende los proveedores obtengan ingresos reales en relación al trabajo realizado. Los tejidos ecuatorianos son diferenciados por ser creados por artesanos que necesitan un socio estratégico comercializador que potencialice sus actividades. El mercado internacional ofrece grandes oportunidades de negocio ya que las características destacan es que es una sociedad consumista con un gran nivel adquisitivo que busca productos únicos.

Entre los factores que se han tomado en cuenta para desarrollar este proyecto son: la satisfacción personal de emplear a madres de familia que necesiten cubrir necesidades a través de un medio económico, fomentar la producción nacional como un referente de exportación de productos ecuatorianos, crecer conjuntamente y obtener mayores niveles de rentabilidad dando opción a futuros socios y colaboradores para poder desempeñar un mejor futuro del proyecto en mente.

Se manejará la venta de los tejidos a mano mediante una marca propia denominada Makuvi's. Los productos se promocionarán a clientes que busquen prendas de vestir con un valor agregado cultural, mediante herramientas tecnológicas muy comunes hoy en día como son páginas web, e-mails, catálogos digitales, redes sociales, entre otros. Makuvi's tiene la oportunidad de destacarse en la actividad de exportación de tejidos ecuatorianos, gracias a los artículos exclusivos y de calidad que son apreciados en mercados internacionales.

Las artesanías en su esencia es el trabajo hecho a mano. Los tejidos comparten un diseño independiente, logrando con esta hermosa técnica prendas únicas y creativas, por lo que da un valor agregado al producto, rescatando su exclusividad y luchando contra la corriente de productos de consumo masivo, en tejidos serán elaborados vestidos, blusas, ternos de baño entre otros. El diseño de moda o vestuario, se concentra en una creación independiente, dando identidad individual a cada producto, el material que se utilizará para la elaboración de tejidos es el hilo. Las personas deberán ser capacitadas para la correcta realización de estos productos.



## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de prendas de vestir elaboradas manualmente para exportación, ubicada en el cantón Cotacachi, provincia de Imbabura, que contribuya a mejorar la calidad de vida tanto económica como social de los artesanos.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar el diagnóstico situacional identificando aspectos históricos, geográficos y socioeconómicos del sector artesanal referente a la producción y comercialización de prendas de vestir tejidas a mano en el cantón Cotacachi.
- Estructurar bases teóricas y científicas que sirvan como apoyo y sustento al proyecto propuesto, mediante investigación bibliográfica actualizada.
- Realizar el estudio de mercado con la finalidad de identificar la posibilidad de creación y su nivel de aceptación ante la demanda requerida.
- Efectuar el estudio técnico, con el fin de determinar el tamaño, localización, procesos productivos y de exportación e inversiones requeridas para poner en funcionamiento el proyecto de microempresa.
- Determinar la estructura organizativa y funcional con la cual el proyecto desarrollará sus actividades.
- Realizar el estudio económico-financiero del proyecto para determinar el monto de inversión y su rentabilidad.

- Validar las partes del presente proyecto mediante una matriz de preguntas que son un control enfocado a la metodología presentada que permitirá justificar la factibilidad del presente documento.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1. Antecedentes**

Nuestro país se encuentra en un medio geográfico y natural privilegiado, muchas provincias cuentan con gran afluencia de turistas, una de las provincias más turísticas es Imbabura, fuente de hermosos valles muy caracterizada por sus lagos y lagunas, esta provincia se destaca por tener una diversidad importante de culturas, que aún conservan sus rituales y tradiciones, cuenta con seis cantones, uno de ellos es Cotacachi. En los últimos años se ha convertido en un importante centro industrial y comercial del norte del país donde convergen distintas áreas del trabajo productivo; la provincia de Imbabura a comparación con otras provincias, posee un desarrollo industrial bajo. Sin embargo, el número de personas ocupadas en la industria manufacturera es más alto que en otras provincias. La principal rama en la que se desenvuelve es la textil realizando artículos como: chales, ponchos, sacos, tejidos y artículos de cuero (chompas, carteras, zapatos y derivados).

La industria textil, tiene un gran campo de acción y ha logrado posicionarse en el mercado local, provincial e inclusive internacional; lo que ha dado lugar a la diversificación de la industria, respecto a la innovación de diseños y calidades; permitiendo mejorar los procesos de producción de tejidos de calidad, de igual forma da paso al aprovechamiento adecuado de recursos; con excelente materia prima, orientada a la total satisfacción del cliente. Aspectos que no se han consolidado a través de proyectos de micro emprendimientos, lo cual motiva a crear microempresas para la producción y comercialización y tener la oportunidad de sentar bases para el desarrollo productivo del cantón.

La exportación fomenta la producción nacional y permite que nuestros productos sean reconocidos por la originalidad de los mismos, esta idea de negocio nace al observar la alta afluencia de extranjeros en el sector y se ve como un medio conveniente la elaboración de prendas de vestir, las cuales se identifican por ser elaboradas a mano, característica que atrae mucho a los extranjeros por sus diseños y calidad. El turismo dinamiza el comercio, pero esto ha generado la necesidad de que se deban buscar nuevas oportunidades de comercialización y expansión hacia mercados internacionales.

## **1.2. Objetivos del diagnóstico**

### **1.2.1. Objetivo General**

Realizar el diagnóstico situacional identificando aspectos históricos, geográficos y socioeconómicos del sector artesanal referente a la producción y comercialización de prendas de vestir tejidas a mano en el cantón Cotacachi para exportación.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

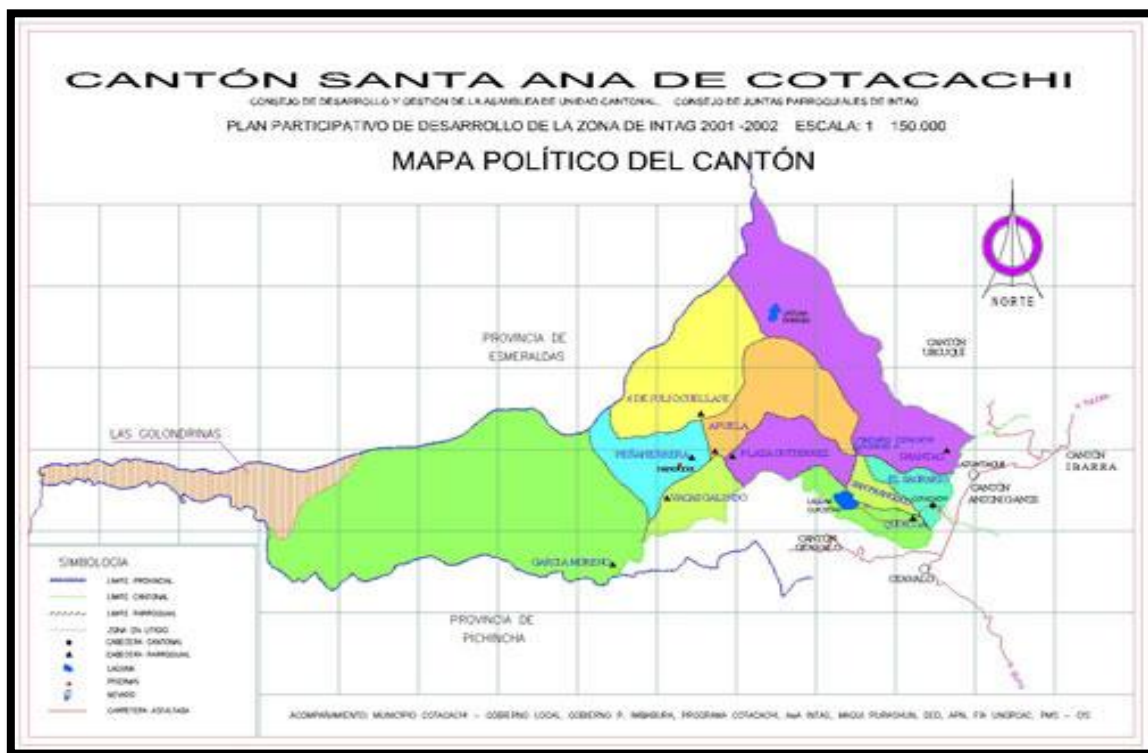
- Informar de los antecedentes geográficos y demográficos del cantón Cotacachi.
- Analizar los aspectos socioeconómicos del área de influencia del proyecto a implantarse.
- Desarrollar la matriz de relación diagnóstica.

## **1.3. Identificación de la población**

Desde sus orígenes Cotacachi fue un pueblo cuyos habitantes se diferenciaron por sus artesanías, hoy la industria del cuero, antes otro tipo de artesanía. Es también el centro de otras artesanías de menor demanda, pero de igual calidad que el cuero; platería, alpargatería, tejidos y alfarería.

Actualmente la identificación de la población cotacacheña, conforma la etnia indígena por ser en mayor número de habitantes en nuestro cantón

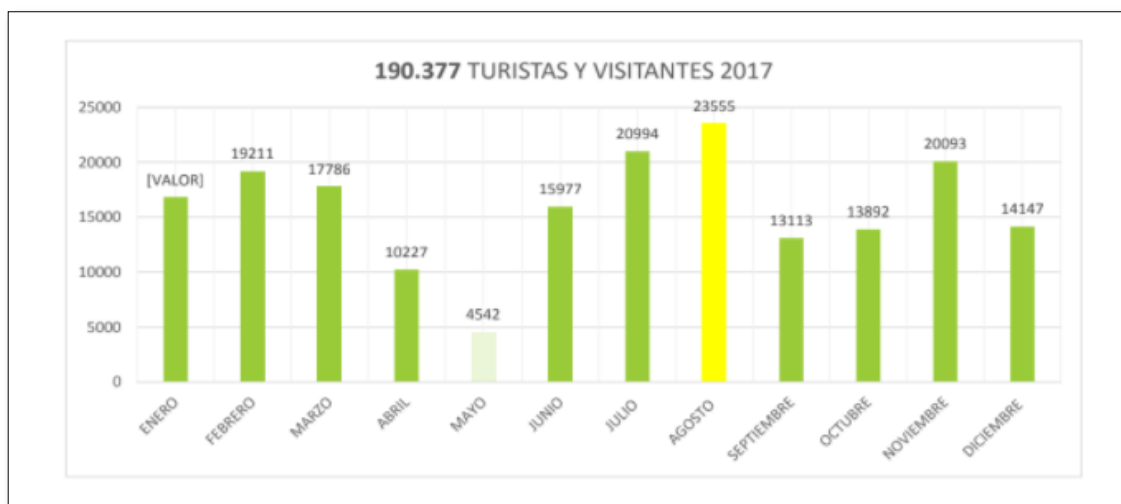
#### 1.4. Ubicación



**Figura 1 Mapa Político del Cantón Cotacachi**

Fuente: [www.ame.gob.ec](http://www.ame.gob.ec)  
Elaborador por: Las autoras

El cantón Santa Ana de Cotacachi, está ubicado en el suroccidente de la provincia de Imbabura y al norte de la ciudad de Quito, cuya superficie es de 1.725,7 km<sup>2</sup> es el cantón más extenso de la provincia. Existe una zona no delimitada denominada Las Golondrinas con 129,79 km<sup>2</sup> de superficie.



**Figura 2 Ingreso de turistas y visitantes registrados en la reserva ecológica Cotacachi Cayapas**

Fuente: [www.ame.gob.ec](http://www.ame.gob.ec)  
Elaborador por: Las autoras

En el cuadro anterior se puede visualizar la cantidad de turistas que han ingresado a conocer el Cantón Cotacachi en el año 2017, lo cual se puede ver que el mes de Agosto, tiene más acogida de los visitantes locales ya es época de vacaciones.

#### 1.4.1. Atractivos turísticos de cantón Cotacachi

La siguiente información referente a los atractivos turísticos del Cantón Cotacachi fue recabada de la página web oficial del GAD Municipal de Santa Ana de Cotacachi. <http://cotacachi.gob.ec/index.php/turismo/atractivos-turisticos>, donde presenta la siguiente información:

#### **Reserva Ecológica Cotacachi - Cayapas**

*Esta reserva está conformada por dos zonas, la baja y la alta. Su vegetación se caracteriza por la presencia de árboles de madera como de caoba, guayacán, roble y balsa. Especies como el pumamaqui, el quishuar, romerillo, la chuquiragua entre otras se pueden encontrar en la zona alta. Con respecto a su fauna, se puede mencionar la existencia de tapires, tigrillos, osos hormigueros, jaguares, armadillos, cóndores, tucanes, y muchas otras especies. Cotacachi-Cayapas es el Área Protegida ecuatoriana que mayor número de zonas de vida encierra.*

## **Cascada de San Miguel**

*Escondida a 8 horas de dura caminata adentrándose en la Reserva desde el Charco Vicente. El esfuerzo vale la pena ya que es común encontrarse en el trayecto con algunos mamíferos mayores y gran avifauna.*

## **Laguna Cuicocha**

*La majestuosa y ecológica Laguna de Cuicocha, denominada “Laguna de los Dioses” está ubicada 12 Km. al Sur Oeste de Cotacachi y 14 Km. de Otavalo, con una altitud de 3.068 m.s.n.m., forma parte de la Reserva Cotacachi-Cayapas, está formada por un antiguo cráter al pie del Volcán Cotacachi, tiene 4 Km. de largo por 3 Km. de ancho y aproximadamente 200 m. de profundidad, en ella sobresalen dos islotes que llevan los nombres de Teodoro Wolf y José María Yeroví. Además es uno de los destinos turísticos más visitados en el Ecuador, porque cuenta con una belleza impresionante, es rica en flora y fauna. La laguna es considerada sagrada, ya que estas aguas son escenario de ritos de purificación shamánicos. Se puede observar animales como el cuy de monte, el conejo de monte, el armadillo, el zorro andino y gran cantidad de aves como tórtolas, torcazas, colibríes, gorriones, mirlos, lechuzas y patos. En ciertas ocasiones privilegiadas se puede observar al rey de los Andes, el Cóndor, dando un alto vuelo por aquel espectacular lugar.*

## **Lagunas de Piñan**

*Las Lagunas de Piñan, situada al Nor Occidente de Urcuquí y a 3.000 m.s.n.m., es un complejo lacustre donde sobresalen las lagunas de Donoso, Patococha y Cristococha, cubiertas de pajonales y regadas por ríos cristalinos que ofrecen un paisaje impresionante. Piñan le ofrecen la posibilidad de pescar truchas de gran tamaño de la variedad arco-iris y además observar una variedad de aves y especies en extinción.*

## **Las Termas Yanayacu.**

*La termas Yanayacu, están ubicadas a 1Km. al Nor Occidente de Cotacachi, sus aguas subterráneas con alta concentración de hierro presenta un color amarillo, tienen una temperatura de 17°C con poderes medicinales. Son utilizadas principalmente para tratamiento de enfermedades artríticas, reumáticas, neuríticas, osteo artríticas, neuritis, entre otras.*

### **Bosque Protector "La Florida"**

*El Bosque Andino Primario Protector “La Florida”, tapizado de orquídeas, helechos, y flores silvestres, está ubicado al norte de la parroquia de Apuela, al noroccidente del cantón Cotacachi. Es un bosque primario andino que sirve de refugio de algunas especies animales que están en peligro de extinción como es el oso de anteojos, la cervicabra, el tuta mono y de aves como el tucán andino.*

### **Bosque Protector "Los Cedros"**

*Está ubicado en el sector de manduaricos, zona de Intag, cantón Cotacachi. Su fauna la componen animales silvestre como reptiles, pumas; y especies de flora como orquídeas, cedros. En este sector también se encuentra El Bosque Protector Azabi, que guarda especies similares a los bosques protectores anteriores.*

### **Balneario de Nangulví.**

*Es un manantial de aguas termales de origen volcánico rodeado de colinas cubiertas de bosque primario, sus aguas tienen una coloración azul transparente. Las aguas de este balneario poseen propiedades curativas para enfermedades de tipo respiratorias, artríticas. Su cálido ambiente y agradable vegetación atraen a pobladores y visitantes. La temperatura del agua en este lugar alcanza hasta los 71° C.*

### **1.4.2. Patrimonio cultural**

#### **Iglesia Matriz**

La Iglesia de La Matriz conserva un estilo neoclásico, en ella se combinan la arquitectura Griega y Romana. Luce majestuosa e irradia el cristianismo de su pueblo. En su altar mayor es venerada con devoción la imagen de Santa Ana patrona de la ciudad, que fuera adquirida a la comunidad de Azama por “voluntad divina” en su interior se encuentran obras de arte del siglo XVII y XVIII, como El Señor de la Columna, San Nicolás de Bari tallados en madera policromada, la virgen de Dolores y otros trabajados en el siglo XIX.



## **Museo de las culturas**

En el centro histórico del cantón Cotacachi se ubica el Museos de las Culturas. Es depositario de la historia e identidad cultural de Cotacachi, en las salas se exhiben los aspectos etnográfico, arqueológico, artesanal y musical, exponentes de la vida de este pueblo. El Museo de las Culturas está distribuido en tres áreas. La primera sala presenta una reseña histórica del cantón Cotacachi. La segunda sala, de artesanías tradicionales, presenta las técnicas productivas que se desarrollaron en el siglo XIX. La tercera sala está dedicada a las fiestas religiosas de la comunidad, en una muestra del sincretismo entre el catolicismo y la religiosidad indígena.

### **1.5. Características climáticas y temperatura**

La ciudad de Cotacachi presenta un clima templado y agradable, dado que Cotacachi se encuentra ubicada en un valle y llegan vientos cálidos y secos como también de los vientos frescos y fríos de la parte alta de los Andes “La Mamá Cotacachi”.

El clima anual se divide en tres etapas:

La etapa seca que va desde junio hasta principios de septiembre.

La época festival de principios de septiembre a mediados de febrero.

La fría de finales de febrero a finales de mayo.

Tiene una temperatura promedio de 18 °C, temperaturas que pueden descender o aumentar dependiendo de la época del año, así por ejemplo la temperatura promedio en mes de diciembre es de 14 °C, mientras que en agosto puede llegar a los 28 °C.

## 1.6. Limites

Al Norte: con Urcuquí

Al Sur: Otavalo y la Provincia de Pichincha

Al Este: Antonio Ante y

Al Oeste: zona no delimitada Las Golondrinas y provincia de Esmeraldas.

## 1.7. Indicadores Socioeconómicos

Uno de los indicadores socio económicos del cantón Cotacachi es el conocer la proyección de la población.

**Tabla 1**

**Datos proyectados de la población del Cantón Cotacachi**

PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN ECUATORIANA, POR AÑOS CALENDARIO, SEGÚN CANTONES												
2010-2020												
Código	Nombre de canton	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
927	GENERAL ANTONIO ELIZALDE	11.017	11.231	11.446	11.661	11.876	12.090	12.305	12.519	12.732	12.944	13.156
928	ISIDRO AYORA	11.213	11.529	11.850	12.176	12.506	12.841	13.181	13.525	13.873	14.225	14.582
1001	IBARRA	188.013	191.285	194.588	197.907	201.237	204.568	207.907	211.235	214.552	217.856	221.149
1002	ANTONIO ANTE	45.117	46.009	46.912	47.822	48.739	49.661	50.588	51.517	52.447	53.378	54.311
1003	COTACACHI	41.727	42.012	42.291	42.565	42.831	43.087	43.333	43.568	43.792	44.004	44.203
1004	OTAVALO	108.915	110.608	112.312	114.018	115.725	117.425	119.123	120.808	122.481	124.140	125.785
1005	PIMAMPIRO	13.562	13.547	13.529	13.509	13.485	13.458	13.428	13.394	13.357	13.315	13.269
1006	SAN MIGUEL DE URQUQUI	16.323	16.458	16.591	16.722	16.851	16.976	17.097	17.215	17.328	17.436	17.540
1101	LOJA	222.830	227.913	233.039	238.171	243.321	248.473	253.625	258.767	263.900	269.017	274.112
1102	CALVAS	29.479	29.543	29.595	29.636	29.665	29.682	29.684	29.674	29.651	29.616	29.565
1103	CATAMAYO	31.890	32.335	32.775	33.207	33.632	34.046	34.451	34.845	35.229	35.601	35.961
1104	CELIJA	15.091	15.223	15.351	15.473	15.590	15.701	15.805	15.904	15.996	16.082	16.160
1105	CHAGUARPAMBA	7.531	7.448	7.363	7.277	7.189	7.099	7.006	6.912	6.816	6.719	6.620
1106	ESPIÑOLA	15.537	15.428	15.313	15.194	15.069	14.939	14.803	14.662	14.516	14.366	14.209
1107	GONZANAMA	13.413	13.169	12.923	12.678	12.433	12.187	11.939	11.692	11.446	11.200	10.953
1108	MACARA	19.877	19.953	20.022	20.083	20.136	20.181	20.215	20.242	20.260	20.270	20.269
1109	PALTAS	24.960	24.853	24.737	24.613	24.479	24.335	24.180	24.017	23.845	23.663	23.471
1110	PUYANGO	16.240	16.239	16.231	16.217	16.196	16.169	16.133	16.092	16.043	15.988	15.925
1111	SARAGURO	31.492	31.747	31.992	32.226	32.448	32.658	32.855	33.038	33.209	33.365	33.506
1112	SOZORANGA	7.840	7.779	7.716	7.650	7.583	7.512	7.438	7.362	7.284	7.204	7.121

Fuente: <http://www.ecuadrencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>

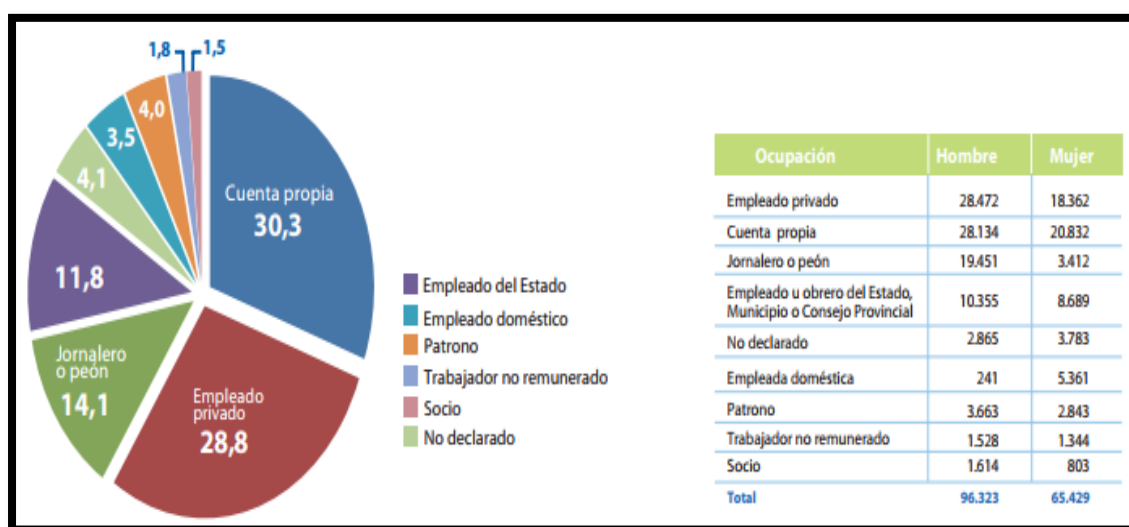
Elaborado por: Investigación de las autoras

En el cuadro anterior se muestra la población Ecuatoriana por cantones a partir del censo realizado en el año 2010 hasta el año 2020.

Donde se evidencia que cada año la población crecerá aproximadamente con un incremento de 300 personas por año en el cantón Cotacachi.

Es importante conocer la proyección de la población para obtener datos más actualizados sobre la población y su nivel de crecimiento, por lo que es el lugar donde se desarrollará la microempresa de exportación de tejidos.

### 1.7.1. Población económicamente activa



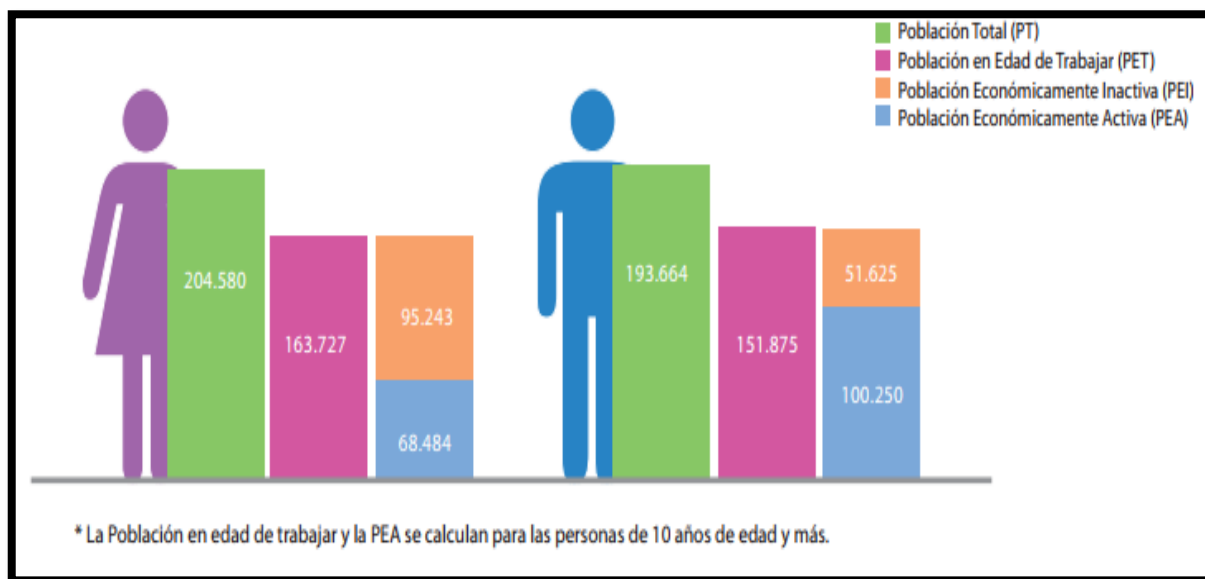
**Figura 3 Índice de Empleo**

Fuente: INEC, censo 2010.  
Elaborado por: Las Autoras

El gráfico anterior demuestra que de la provincia de Imbabura donde el 30,3% de la población decide iniciar en un emprendimiento o trabajar por cuenta propia donde también se incluye a las empleadas domésticas y el 28,8% trabajan en el sector privado es decir que hay mayor parte índice de personas que trabajan para empresas que brindan acogida a sus trabajadores.

Es decir que con la implementación de este proyecto podemos mejorar los índices de jornalero o peón para las mujeres que se dedican a ese oficio y también para las amas de casa las cuales podrán trabajar por un Salario Mínimo Básico.

## 17.2. Edad de trabajar



**Figura 4 Edad para trabajar**

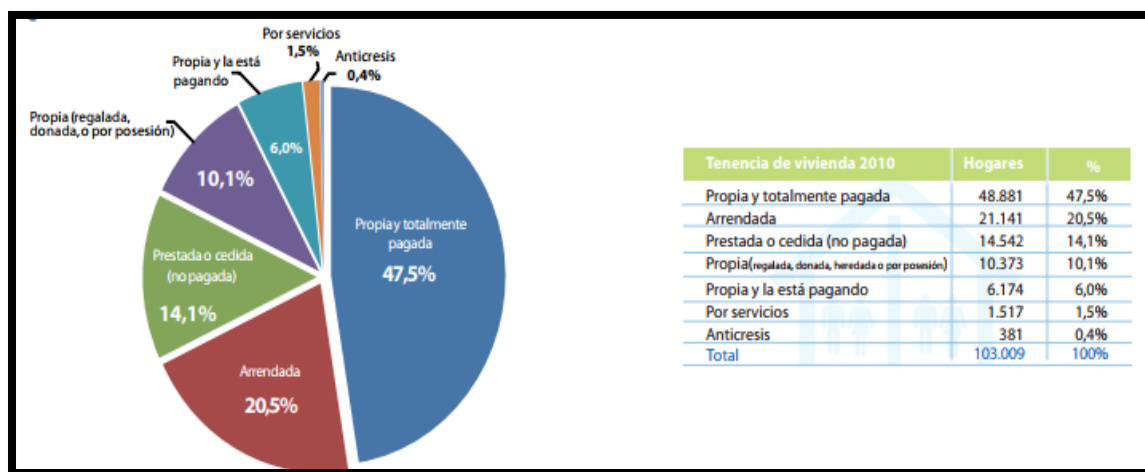
Fuente: INEC, censo 2010.  
Elaborado por: Las Autoras

La edad para trabajar está contemplado desde los diez años de edad siendo la población femenina la que más trabajo realiza como: quehacer doméstico o en el campo, seguida por la población masculina en donde se evidencia que hay más Población Económicamente Activa que las mujeres.

Estos índices se derivan de muchos problemas socioeconómicos como población Analfabeta, bajo nivel de compromiso con la Educación de los niños/as, trabajo forzado, desempleo y la crisis económica.

Con la aplicación del presente proyecto podemos mejorar los índices y la calidad de vida de las mujeres desempleadas.

### 1.7.3. Acceso a vivienda



**Figura 5 Acceso a la vivienda**

Fuente: INEC, censo 2010.  
Elaborado por: Las Autoras

Los cuadros anteriormente presentados presentan información sobre la población de la Provincia de Imbabura la cual tiene mayor acogida a la creación de microempresas ya que la población trabaja de forma independiente o para una empresa privada, además la tendencia muestra que en gran mayoría desea tener una vivienda propia lo cual demuestra que la población generará desarrollo a nivel de provincia y por ende a nivel de cantón.

### Vías de acceso

El cantón cuenta con vías de acceso totalmente adecuadas y señalizadas para la fácil ubicación, la vía principal es la Panamericana que conecta los tres cantones Ibarra, Otavalo y Cotacachi a pocos minutos se puede adentrarse a la zona céntrica, a los locales comerciales y ferias que en la ciudad podemos encontrar.

### 1.8. Variables diagnósticas

- Producción
- Comercialización - Exportación

- Rentabilidad

## **1.9. Indicadores o sub aspectos**

### **1.9.1. Indicadores de la variable producción**

- Ubicación
- Competencia
- Oferta
- Procesos
- Materia prima

### **1.9.2. Indicadores de la variable comercialización – exportación.**

- Demanda
- Mercado objetivo
- Expansión empresarial

### **1.9.3. Indicadores de las variables económicas**

- Utilidad
- Inversión
- Costos y gastos

**Tabla 2****Matriz de relación diagnóstica**

<b>OBJETIVOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>TÉCNICA</b>	<b>FUENTE</b>
Obtener información de la competencia, oferta, procesos y materia prima utilizada para los tejidos elaborados a mano.	Producción	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación geográfica</li> <li>• Competencia</li> <li>• Oferta</li> <li>• Procesos</li> <li>• Materia prima</li> </ul>	ENTREVISTA	Propietario
Identificar el mercado potencial, presentación y demanda del producto para su expansión empresarial en el exterior.	Comercialización y exportación	-	ENTREVISTA Y PAGINA DE PRO-ECUADOR	Propietario y Clientes
Determinar la rentabilidad, que genera la elaboración de prendas de vestir tejidas a mano.	Económica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inversión</li> <li>• Costos y gastos</li> <li>• Utilidad</li> </ul>	ENTREVISTA	Propietario y Clientes

Fuente: Las Autoras

Elaborado por: Las Autoras

## Fuentes de Información:

### b) Secundaria

La investigación bibliográfica está basada en información relevante al proyecto, fue facilitada por el SECRETARIA NACIONAL DE INFORMACIÓN DE COMERCIO EXTERIOR, el siguiente cuadro muestra el comportamiento de las exportaciones en comparación del año 2011 con el 2015.

**Tabla 3**

#### *Exportaciones productos textiles 2011*

Exportaciones		
Año	2011	
Activ. Económica (2 Díg)	Total Toneladas	Total Millones FOB
<b>Total</b>	<b>23.535,03</b>	<b>\$ 167,84</b>
17 Fabricación de productos textiles	23.535,03	\$ 167,84

Fuente: Banco Central del Ecuador - Estadísticas de Comercio Exterior  
Elaboración: Investigación de las autoras.

**Tabla 4**

#### *Exportaciones productos textiles 2015*

Exportaciones excluido petróleo		
Año	2015	
Activ. Económica (2 Díg)	Total Toneladas	Total Millones FOB
<b>Total</b>	<b>23.407,82</b>	<b>\$ 93.374,39</b>
17 Fabricación de productos textiles	23.407,82	\$ 93.374,39

Fuente: Banco Central del Ecuador - Estadísticas de Comercio Exterior  
Elaboración: Investigación de las autoras.



**Tabla 5****Principales destinos de exportación de artesanías**

PRINCIPALES DESTINOS DE LOS PRODUCTOS DEL SECTOR ARTESANIAS							
Valor FOB Miles USD							
PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008-2012	Participación 2012
ITALIA	2,632	2,260	3,539	6,572	2,800	1.56%	13.01%
ESTADOS UNIDOS	1,562	1,602	1,658	2,528	2,392	11.24%	11.11%
HONG KONG	1,167	1,074	1,394	3,334	2,200	17.17%	10.22%
JAPON	241	440	629	1,471	1,817	65.72%	8.44%
COLOMBIA	880	318	525	1,416	1,368	11.66%	6.36%
FRANCIA	270	573	1,043	1,321	1,273	47.34%	5.92%
ESPAÑA	1,127	858	777	1,332	1,217	1.93%	5.65%
CHINA	679	298	595	2,877	982	9.66%	4.56%
ALEMANIA	457	690	972	1,910	942	19.82%	4.38%
TURQUIA	87	52	184	680	850	76.61%	3.95%
BRASIL	263	340	469	614	564	20.94%	2.62%
PANAMA	91	73	91	1,162	561	57.43%	2.61%
CHILE	255	152	284	432	547	21.01%	2.54%
COREA DEL SUR	297	33	174	880	542	16.23%	2.52%
REINO UNIDO	233	291	313	564	520	22.15%	2.42%
PERU	306	462	308	418	473	11.51%	2.20%
VENEZUELA	1,135	284	236	322	392	-23.33%	1.82%
MEXICO	797	249	399	420	296	-21.94%	1.38%
ARGENTINA	74	75	182	179	210	29.92%	0.98%
PORTUGAL	76	34	53	4	166	21.40%	0.77%
Los demás países	4,500	3,763	5,291	1,997	1,412	-25.16%	6.56%
<b>Total</b>	<b>17,133</b>	<b>13,921</b>	<b>19,117</b>	<b>30,432</b>	<b>21,523</b>	<b>5.87%</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador - Estadísticas de Comercio Exterior

Elaboración: Investigación de las autoras.

El presente cuadro obtenido en base a investigación muestra que las exportaciones tanto en el año 2011 como el año 2015 no habido un incremento ni una disminución por lo que hay una estabilidad de exportación de productos textiles.

El presente cuadro muestra los países de exportación de artesanías el cual es Italia en primer lugar, Estados Unidos en segundo lugar, Hong Kong, pero la exportación de nuestros productos estará dirigido solo a Estados Unidos, Italia y Chile debido a que estos países no tienen aranceles para el ingreso de las artesanías que buscamos exportar.

### 1.10. Construcción de la matriz AOOR

Con los resultados de información obtenida de la persona que realiza estos tejidos y los resultados de la investigación de las exportaciones de los productos tejidos se desarrolla la matriz AOOR.

**Tabla 6****Matriz AOOD**

<b>ALIADOS</b>	<b>OPONENTES</b>
Personal con experiencia en la producción de este tipo de tejidos.	Convenios internacionales.
Precios competitivos.	Competencia de artesanías similares.
Personas extranjeras adquieren el producto por ser diferenciado.	Salida de artesanías mediante contrabando.
Obtener una licencia para la exportación.	
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>RIESGOS</b>
Uso de tecnología como medio de publicidad para dar a conocer nuestro producto.	Nueva competencia de comerciantes similares.
Inserción en nuevos mercados internacionales.	Aumento considerable en el precio de la materia prima.
Instituciones financieras que otorgan facilidades de créditos.	Inestabilidad política económica.
Potencializar la demanda de productos artesanales.	

Fuente: Elaboración de la Autoras.

Elaborado por: Las Autoras

### 1.11. Cruces estratégicos AO, OO, OR, AR.

*Tabla 7*

*Matriz AO, OO, AR, OR*

<b>ESTRATEGIAS AO(ALIADOS – OPORTUNIDADES)</b>	<b>ESTRATEGIAS OO(OPONENTE – OPORTUNIDADES)</b>
<p>Siendo el comerciante la única persona que produce este tipo de prendas de vestir y cuenta con la suficiente experiencia para la elaboración, permitirá obtener productos de calidad para cubrir las necesidades de nuestros clientes.</p> <p>La rentabilidad del negocio depende de la mano de obra calificada y de los precios competitivos en el mercado internacional.</p> <p>Crear una microempresa de acuerdo a Ley la cual permitirá acceder al financiamiento de la misma.</p> <p>Establecer un plan de marketing que permita posicionar el producto en el mercado internacional mediante el uso del internet.</p>	<p>Convenios internacionales por parte de negociaciones de Ecuador limitará que nuestro producto pueda posicionarse en nuevos mercados internacionales y así no obtenga la rentabilidad deseada.</p> <p>Nuestro principal oponente será la salida de artesanías mediante contrabando lo cual disminuirá la acogida del producto que legalmente fue introducido al país.</p> <p>Al no contar con demanda local se considera que el mercado internacional que el mercado potencial al el cual nos dirigimos.</p>
<b>ESTRATEGIAS AR (ALIADOS – RIESGOS)</b>	<b>ESTRATEGIAS OR (OPONENTES - RIESGOS)</b>
<p>Al contar con personal capacitado para la realización del tejido se puede establecer como un riesgo ya que se podría crear una competencia del mismo equipo de trabajo.</p> <p>El aumento del precio de la materia prima influye directamente en su costo y competitividad con productos similares.</p> <p>El constante cambio de las políticas económicas afectará a la microempresa al no cumplir con todos los requerimientos técnicos para la exportación a nuevos países y sus regulaciones comerciales internacionales.</p>	<p>Al no contar con diversos convenios internacionales afectará los microempresarios que queremos acceder a la exportación de los productos ya que la política económica del Ecuador genera incertidumbre para inversión de capital.</p> <p>La exportación de tejidos elaborados a mano son productos de calidad pero no podrán acceder a muchos países por sus políticas internas para las exportaciones a causa de nuestra situación internacional como país.</p>

Fuente: Elaboración de la Autoras.

Elaborado por: Las Autoras

### **1.12. Conclusiones del capítulo.**

En la investigación de campo realizada a través de entrevista, ficha de investigación, ficha de observación y la investigación en la páginas web de Aduanas Ecuador, Pro-Ecuador, Sistema Nacional de Información; se puede constatar que el problema que se ha detectado es la falta de una microempresa que se dedicada a la exportación de prendas de vestir tejidas a mano.

El equipo de trabajo que conforma este emprendimiento tiene experiencia en la realización de tejidos, las cuales mediante indicaciones técnicas como: las medidas, colores y modelos a realizarse permitirá la obtención del producto final sea de calidad. Siendo esta una oportunidad de trabajo para las madres de familia.

No existe una microempresa legal dedicada a la realización de prendas de vestir tejidas a mano como ternos de baño, blusas, vestidos entre otros. Con diseños exclusivos de su creación, los cuales muestran su identidad y su etnia como valor agregado al producto ecuatoriano.

En conclusión la creación de una microempresa exportadora de productos tejidos a mano permitirá la internacionalización de un producto ecuatoriano que demuestra creatividad y variedad en prendas de vestir, creando a la vez una fuente de ingresos para familias del cantón Cotacachi.

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

En esta parte del estudio se analiza el estado de la investigación sobre algunos aspectos directamente relacionados con la temática del presente proyecto. Se respetan las fuentes bibliográficas a través de transcripciones textuales de varios autores y se aporta con análisis e interpretaciones de la información transcrita.

#### **Objetivos General:**

- Estructurar bases teóricas y científicas que sirvan como apoyo y sustento al proyecto propuesto, mediante investigación bibliográfica actualizada.

#### **Objetivo Específicos:**

- Fundamentar teorías referentes a la exportación e importación de artesanías.
- Establecer conceptos para la aplicación de teorías en el presente proyecto.
- Analizar las teorías y conceptos que involucran el proceso para la creación de una microempresa dedicada a la exportación de artesanías.

#### **2.1. Teoría del estudio de factibilidad**

(Edgar, 2011) Menciona lo siguiente:

*Es el análisis de una empresa para determinar:*

*Si el negocio que se propone será bueno o malo y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.*

*Si el negocio propuesto contribuye a la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y medio ambiente. (p.101).*

Para la elaboración del presente proyecto de debe determinar en el diagnóstico inicial factibilidad lo cual nos permite realizar un análisis de la posibilidad de que el proyecto sea llevado a cabo, si generará la rentabilidad deseada y que estrategias deben ser aplicadas para su correcto desarrollo.

## **2.2. Marco conceptual de la teoría de factibilidad**

### **2.2.1. Empresa:**

(Palafox de Anda, 2012),

*La empresa es una entidad moral nacida de las necesidades de la comunidad; su finalidad no es exclusivamente económica, es un ente social que necesita de lo económico. La empresa es servidor, nace de la necesidad del servidor, es para servir, para ser útil y quizá por eso a sus frutos, en castellano, les llamamos "utilidad".*

Como menciona Palafox la empresa es creada para servir, es decir ahí es donde existe una idea de negocio, al producirse una necesidad de la población existe una oportunidad de crear un empresa o microempresa, el presente proyecto al ver la necesidad de que muchos extranjeros compraban artesanías realizadas a mano como los tejidos vimos la oportunidad de comercializar de forma internacional, para lograrlo hay que conjugar herramientas necesarias para que la ejecución de dicha idea y que sea capaz de generar una utilidad. La empresa es un conjunto de elementos como empleados, equipo, herramientas de trabajo.

## **1. Clasificación de la microempresa**

(Raquel, 2013): menciona la siguiente clasificación

Clasificación de las empresas por sectores:

*Empresas del sector primario.*

*Empresas del sector secundario.*

*Empresas del sector terciario*

#### Clasificación de las empresas según su dimensión

*Grandes empresas*

*Medianas empresas*

*Pequeñas empresas*

*Microempresa*

#### Clasificación de las empresas según el origen del capital

*Empresas privadas*

*Empresas públicas*

*Empresas mixtas*

#### Clasificación de las empresas según el sector geográfico en el que desarrollan su actividad.

*Empresas locales*

*Empresas regionales*

*Empresas nacionales*

*Empresas multinacionales*

## Clasificación de las empresas según la forma jurídica

*Empresas individuales*

*Empresas societarias o sociedades:*

*Sociedad Anónima SA*

*Sociedad colectiva SC*

*Sociedad limitada SL*

*Sociedad comanditaria S en C.*

*Sociedad cooperativa (S. Coop)*

*Sociedad laboral SL.*

*Sociedad civil SC (p. 12, 13, 14, 15)*

El presente proyecto se identifica por estar en el sector primario y estar dentro del rango de dimensión en una microempresa dedicada a la elaboración de tejidos realizados a mano, se va a constituir con un capital privado, el sector en el cual desarrollaremos la idea será local para introducirnos en el mercado internacional, según la forma jurídica seremos una sociedad anónima.

### **2.2.2. Microempresa**

(LEXUS, 2013) *“Es aquella con un fuerza laboral no mayor de 20 trabajadores vende servicios o productos 46 directamente al público. Entre ellas están los restaurantes, las bodegas, los talleres, las panaderías y otros”*.(p.19)



La microempresa es el conjunto de personas que emplean recursos humanos, materiales, financieros, tecnológicos administrados de manera organizada, se destinan al desarrollo de actividades de producción, comercio o servicio, teniendo como finalidad la obtención de rentabilidad luego de cubrir los costos y gastos que la actividad le genere.

### **2.3. Estudio técnico:**

(Pablo, 2018), menciona lo siguiente:

*Factibilidad técnica que contendrá los fundamentos técnicos de las decisiones adoptadas y resumirá los resultados de la etapa.*

Es una evaluación que demuestre que el negocio puede ponerse en marcha y mantenerse, mostrando evidencias de que se ha planeado cuidadosamente, contemplado los problemas que involucra y mantenerlo en funcionamiento.

#### **2.3.1. Diagramas de Flujo o flujo gramas.**

Los diagramas de flujo son representaciones de procesos mediante símbolos. (Logroño, 2013), afirma que:





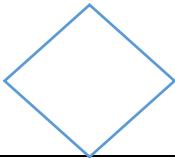



*Los diagramas de flujo o flujo gramas son representaciones gráficas de una serie de actividades de un proceso, que proporcionan el detalle y la identificación de las diferentes fases de un procedimiento. Los diagramas usan símbolos con representaciones bien descritas, que simbolizan los pasos de una determinada actividad dentro de una organización, y reproducen el flujo de realización con flechas que enlazan los puntos de inicio y el fin de un proceso.(pp.40)*

Los diagramas de flujo son representaciones gráficas sobre los procesos que tiene una entidad para obtener un fin; con la representación facilita la ejecución de las actividades necesarias sin capacitación, optimizando el tiempo y mejorando la obtención de resultados.

## 1. Simbología de los diagramas de flujo.

**Tabla 8**

**Simbología de diagramas de flujo**

<b>Inicio o final del proceso</b>		Esta figura sirve para representar gráficamente el inicio donde se va a generar la información y terminación del proceso, que es el resultado final del proceso.
<b>Proceso</b>		Figura que describe paso a paso sobre tareas o actividades se realiza.
<b>Documento</b>		Figura que representa a todo tipo de documento como: Factura, Ingreso a bodega, solicitud, cotización, entre otras.
<b>Documentos</b>		Figura que representa a varios documentos
<b>Decisión</b>		Figura que representa dos caminos comúnmente se toma una decisión de Si o No.
<b>Archivo</b>		Figura que representa un archivo de documentos
<b>Datos</b>		Figura que representa información procesada puede ser estadística.
<b>Flechas</b>		Flechas representan la dirección en la que va el proceso.

## 2.4. Estudio financiero:

(Pablo, 2018), en su documento web cita lo siguiente:

*Sintetiza numéricamente todos los aspectos desarrollados en el plan de negocios. Se debe elaborar una lista de todos los ingresos y egresos de fondos que se espera que produzca el proyecto y ordenarlos en forma cronológica. El horizonte de planeamiento es el lapso durante el cual el proyecto tendrá vigencia y para el cual se construye el flujo de fondos e indica su comienzo y finalización. Es importante utilizar algunos indicadores financieros, tales como: Periodo de recuperación (payback, paycash, payout o payoff): indica el tiempo que la empresa tardará en recuperar la inversión con la ganancia que genera el negocio (meses o años).*

### 2.4.1. Ingresos

(Julián Pérez Porto y María Merino, 2013), menciona lo siguiente:

*“En sentido económico, los ingresos son los caudales que entran en poder de una persona o de una organización. Un sujeto puede recibir ingresos (dinero) por su actividad laboral.”*

La palabra ingresos se refiere a la cantidad de dinero que ingresará a caja con la cual se pagarán los gastos además se plantearan metas y objetivos financieros, los cuales generan utilidad para la empresa, a través de una proyección de ingresos.

### 2.4.2. Egresos

(Julián Pérez Porto y María Merino, 2013), menciona lo siguiente:

*“Los egresos incluyen los gastos y las inversiones. El gasto es aquella partida contable que aumenta las pérdidas o disminuye el beneficio, y siempre supone un desembolso financiero, ya sea movimiento de caja o bancario. El pago de un servicio (por ejemplo, de conexión a Internet) y el arrendamiento de un local comercial son algunos de los gastos habituales que forman parte de los egresos de las empresas.”*

Los egresos o gastos que son representativos los cuales son cubiertos por los ingresos de la microempresa y el resultado los cuales son reflejados en el Estado de Pérdidas y Ganancias.

#### **2.4.3. Contabilidad de Costos**

La contabilidad de costos permite obtener información interna acerca de la elaboración del producto para poder determinar su precio de venta.

#### **2.4.4. Costo Fijo**

Los costos fijos son los que son aquellos permanecen en los niveles de producción, no varían en el aumento o disminución de ventas.

#### **2.4.5. Costo Variable**

Estos costos varían en proporción al volumen de producción.

#### **2.4.6. Estados Financieros**

Valor Actual Neto (VAN)

(Baca Urbina, 2013) *“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.”*

#### **2.4.7. Tasa Interna de Retorno (TIR)**

(Baca Urbina, 2013) *“Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.”*

#### **2.4.8. Punto de equilibrio**

*(Ortega Castro, 2010) Dice que: “El punto de equilibrio representa el volumen de operación o nivel de utilización de la capacidad instalada, en el cual los ingresos son iguales a los costos. Por debajo de ese punto la empresa incurre en pérdidas y por arriba obtiene utilidades” (p. 223).*

Determina el nivel en el que la empresa alcanza su estabilidad es decir no tiene pérdidas ni ganancias.

#### **2.4.9. Oferta**

BACA, Gabriel (2013) Afirma:

*“La oferta es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.” (P. 93)*

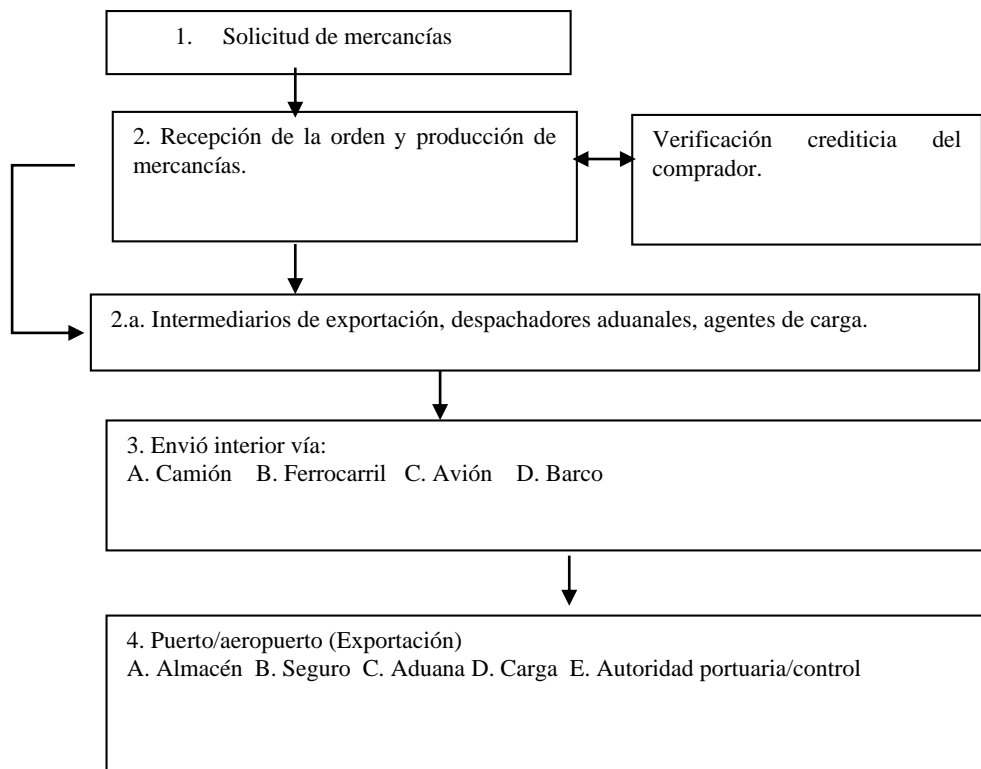
Se determina oferta a los productos o servicios que se ponen a disposición de los consumidores en base a los comportamientos de consumo de su entorno.

#### **2.4.10. Demanda**

FONTAINE, Ernesto; (2013) Manifiesta: *“Se relaciona con las preferencias que trata de explicar cómo es que los consumidores gastan su ingresos entre los artículos que tienen a su disposición para comprar.” (P. 26)*

La demanda se determina por las preferencias de los consumidores y la capacidad que tienen para adquirir productos en base a sus ingresos.

## 2.5. Proceso de Exportación



**Figura 6 Proceso de exportación**

Fuente: (JHON D. DANIELS, LEE H. RADEBUGH; DANIEL P. SULLIVAN, 2013)  
Elaborado por: Las autoras

### 2.5.1. La oferta en el comercio internacional:

*Es un conjunto con la aceptación, una de las partes de la formación del contrato. En el ámbito mercantil cuando dos o más operadores inician una serie de transacciones o negocios deben poner de manifiesto sus posiciones respecto al contrato. Los acuerdos de las partes deben poner en manifiesto sus posiciones respecto al contrato. Los acuerdos de las partes, sus obligaciones y derechos quedan reflejados en el contrato.(P.110)*

(Iria CaballeroMiguez; Carmen PaadIn Fabeiro; Nestor Javier Fierro, 2013)

### 2.5.2. Empresa exportadora:

(Iria CaballeroMiguez; Carmen PaadIn Fabeiro; Nestor Javier Fierro, 2013)

*“La empresa exportadora vende desde el país de origen a algunos mercados exteriores, concentrando las actividades de compra y fabricación en el país de origen. Es habitual en el comienzo de la actividad internacional.” (p.15)*

## **2.6. Estudio de mercado**

(Meza Orozco, 2013), menciona lo siguiente:

*Es un estudio de demanda, oferta y precios de un bien o servicio. El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los demás capítulos de formulación, es decir, ni el estudio técnico ni el estudio administrativo y el estudio financiero se realizarán a menos que este muestre una demanda real o la posibilidad de venta del bien o servicio. (p. 22)*

## **2.7. Estructura organizacional**

(BACA URBINA & proyectos, 2009), menciona lo siguiente:

*“La estructura organizacional se refiere a la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las actividades de la organización en cuanto a las relaciones entre los gerentes y los empleados, entre gerentes y gerentes; y, entre empleados y empleados. Los departamentos de una organización se pueden estructurar formalmente en tres formas básicas: por función, por producto/mercado en forma de matriz” (P. 97)*

## **2.8. Teoría de la administración estratégica**

(Stephen P. Robbins; Mary Coulter, 2013), menciona lo siguiente:

*La administración estratégica es lo que hacen los gerentes para desarrollar las estrategias de la organización, es importante ya que utiliza las funciones básicas de la administración, como planeación, organización, dirección y control.*

*La administración estratégica es simplemente el modelo de negocio que es simplemente la manera en que la compañía va a ganar dinero. (p.162)*

La administración estratégica es una herramienta que permite planificar, organizar, ejecutar y controlar los procesos dentro de una empresa para el logro de la misión, visión y objetivos logrando de esta forma el éxito deseado.

### **2.8.1. Misión:**

(Enciclopedia de conceptos, 2018), menciona lo siguiente:

*“La misión es el motivo o la razón de ser por parte de una organización, una empresa o una institución. Este motivo se enfoca en el presente, es decir, es la actividad que justifica lo que el grupo o el individuo está haciendo en un momento dado.”*

### **2.8.2. Visión:**

(Enciclopedia de conceptos, 2018), menciona lo siguiente:

*“La visión depende de la situación presente, de las posibilidades materiales presentes y futuras tal y como las perciba la organización, de los eventos inesperados que puedan ocurrir y de la propia misión que ya se haya planteado.”*

## **2.9. Teoría de la toma de decisiones**

(Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge, 2009), menciona lo siguiente:

*El modelo racional para la toma de decisiones racional se basa en cierto número de suposiciones que incluyen el que la persona que tomará la decisión disponga de información completa, pueda identificar las funciones relevantes de manera no sesgada y escoja la opción con la utilidad más alta. (p. 148)*

La toma de decisiones permite enfocar la decisión a tomar de forma cualitativa o cuantitativa, desde el punto de vista analítico es decir a través del análisis numérico permitirá tomar una decisión más acertada.



### **2.9.1. Técnicas cuantitativas:**

(Mario A, 2010), menciona lo siguiente:

*Gracias a la ciencia administrativa se han desarrollado métodos de análisis y herramientas cuantitativas, de esta manera, la toma de decisiones se vuelve mucho más objetiva.*

Un factor importante que se debe considerar al seleccionar una herramienta de toma de decisiones es su grado de confiabilidad, ya que así la incertidumbre y el riesgo resultan menores, como se comentó en el anterior Post.

A continuación se presentan algunas técnicas cuantitativas para la toma de decisiones.

- Matriz de resultados
- Árboles de decisiones
- Modelos de tamaños de inventarios
- Programación lineal
- Teoría de colas
- Teoría de redes
- La programación entera
- La simulación
- El análisis de Markov

### **2.9.2. Técnicas cualitativas:**

(Mario A, 2010), en blog menciona lo siguiente:

*“Cuando nosotros utilizamos técnicas cualitativas para la toma de decisiones, necesitamos recolectar información, sobre un problema dado, consultar expertos en el campo específico y confiar en su experiencia; sin embargo, esta información puede ser o no real”*

*Por lo tanto para comprobar la veracidad de la información existen algunas técnicas como:*

- *Lluvia de ideas*
- *Cinética*
- *Decisiones por consenso*
- *Técnica Delphi.*
- *Técnica de la pecera*
- *Interacción didáctica*
- *Negociación colectiva*
- *Metodología Zool*

## **2.10. Teoría de la productividad**

(Diccionario, 2016) *La productividad mide la capacidad de un factor productivo para crear determinados bienes en una unidad de tiempo.*

En esta teoría podemos establecer que el talento humano en una empresa permite obtener resultados positivos cuando se cuenta con un personal comprometido para lograr los objetivos.

## **2.11. Teoría de recursos humanos**

(Stephen P. Robbins; Mary Coulter, 2013), menciona lo siguiente:

*“El denominador común entre estas prácticas parece ser un compromiso para mejorar el conocimiento, las habilidades y capacidades de los empleados de una organización; incrementar su motivación; disminuir la holgazanería en el trabajo y mejorar la retención de los empleados de calidad, así como promover que los de bajo desempeño.”*

La evaluación del desempeño son prácticas que forman a un empleado dando así resultados de eficiencia y eficacia.

## **2.12. Marco legal**

### **2.12.1. Marco legal para el establecimiento de una microempresa**

Registro en la Cámara de Producción del Cantón.

Registro y pago de la patente municipal.

Permiso sanitario.

Sacar el Registro Único del Contribuyente (RUC)

Nombre de la Microempresa o Razón Social

### **2.12.2. Requisitos para la Constitución de una microempresa:**

Registro del nombre o razón social en la Superintendencia de Compañías.

(Luis, 2016), tomado del diario opinión:

*Integración de capital*

*Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio y “certificado de cuentas de integración de capital”, cuya entrega demora aproximadamente 24 horas.*

*Escritura pública.*

*Registro Único de Contribuyentes (RUC) para un artesano.*

*Requisitos para la obtención del (RUC)*

*(SRI, 2018), Según página del SRI (Servicio de Rentas Internas):*

*Original y copia de la cedula de ciudadanía*

*Copia de la papeleta de votación*

*Para el caso de artesano:*

*(SRI, 2015): menciona lo siguiente:*

Presentar

Calificación emitida por la Junta Nacional de defensa del artesano o MIPRO, original y copia simple. ANEXO

Únicamente los artesanos que tienen calificación de la Junta Nacional de Defensa del Artesano pueden acogerse al artículo 56 de la LORTI. Son válidos los certificados de renovación de la calificación artesanal emitidos por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, siempre que consten todos los datos de la calificación.

### **2.12.3. Permiso de los bomberos:**

*(Jefatura de bomberos Ibarra, 2015), menciona lo siguiente:*

*Art. 350.- El propietario del local o la persona interesada para obtener el permiso de funcionamiento debe presentar al Cuerpo de Bomberos la siguiente documentación:*

- 1. Solicitud de inspección del local;*
- 2. Informe favorable de la inspección;*

3. *Copia del RUC;*
4. *Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados).*

#### **2.12.4. Requisitos de Exportación**

(Pro Ecuador, 2018), menciona los siguientes requisitos:

*Pueden realizar exportaciones tanto los ecuatorianos como los extranjeros residentes en el país, como personas naturales o jurídicas. Para poder exportar es necesario cumplir los siguientes requisitos para ser exportador ante el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador :*

*Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).*

*Registrarse en la Página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE).*

*Una vez registrado como exportador, es necesario conocer que todas las exportaciones deben presentar una Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarla según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmita y tramita la exportación.*

*Las exportaciones deberán ser acompañadas de los siguientes documentos:*

*RUC de exportador.*

*Factura comercial original.*

*Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite).*

*Certificado de Origen (cuando el caso lo amerite).*

*Registro como exportador a través de la página Web del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.*

**Requisitos legales para la creación de la microempresa****SECCIÓN VI****DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA**

(Ley de Compañías, s.f.), menciona lo siguiente:

- **Concepto, características, nombre y domicilio**

**Art. 143.-** La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.(P.27)

**Art. 144.-** Se administra por mandatarios amovibles, socios o no.

La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determina la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar en anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la

sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Salud para la recaudación correspondiente.

- **De la fundación de la compañía**

**Art. 146.-** La compañía se constituirá mediante escritura pública que se inscribirá en el Registro Mercantil del cantón en el que tenga su domicilio principal la compañía. La compañía existirá y adquirirá personalidad jurídica desde el momento de dicha inscripción. La compañía solo podrá operar a partir de la obtención del Registro Único de Contribuyentes en el SRI. Todo pacto social que se mantenga reservado, será nulo.

**Art. 148.-** La compañía puede constituirse en un solo acto, esto es, constitución simultánea, por convenio entre los que otorguen la escritura; en forma sucesiva, por suscripción pública de acciones; o mediante el proceso simplificado de constitución por vía electrónica de acuerdo a la regulación que dictará para el efecto la Superintendencia de Compañías y Valores.

**Art. 150.-** La escritura de fundación contendrá la declaración juramentada de los comparecientes sobre lo siguiente:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;

6. La indicación de lo que cada socio suscribe y pagará en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado y la declaración juramentada, que deberán hacer los accionistas fundadores, sobre la correcta integración y pago del capital social, conforme lo indica el segundo inciso del artículo 147 de la Ley de Compañías.
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
11. Las normas de reparto de utilidades;
12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,
13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

En caso de que una sociedad extranjera fuere fundadora de una compañía anónima, en la escritura de fundación deberán agregarse una certificación que acredite la existencia legal de dicha sociedad en su país de origen y una lista completa de todos sus miembros, socios o accionistas, con indicación de sus nombres, apellidos y estados civiles, si fueren personas naturales, o la denominación o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, sus nacionalidades y domicilios. En caso de que en la nómina de socios o accionistas constaren personas jurídicas deberá proporcionarse igualmente la nómina de sus integrantes, y así sucesivamente hasta determinar o identificar a la correspondiente persona natural socio o accionista. La antedicha certificación será concedida por la autoridad competente del respectivo país de origen y la lista referida será suscrita y certificada ante Notario Público por



el secretario, administrador o funcionario de la prenombrada sociedad extranjera, que estuviere autorizado al respecto, o por un apoderado legalmente constituido. Si entre los accionistas de la sociedad extranjera se encontrare una compañía cuyas acciones coticen en bolsa, respecto de aquellas acciones bastará una certificación que acredite tal hecho, emitida por la autoridad competente del país de origen.

Las certificaciones mencionadas en el inciso anterior serán apostilladas, o autenticadas por cónsul ecuatoriano, al igual que la lista arriba señalada si hubiere sido suscrita en el exterior.

**Art. 151.-** Otorgada la escritura de constitución de la Compañía, ésta se presentará en tres copias notariales, al Registrador Mercantil del cantón, junto con la correspondiente designación de los administradores que tengan la representación legal de la compañía, y los nombramientos respectivos para su inscripción y registro.

El Registrador Mercantil se encargará de certificar la inscripción de la compañía y de los nombramientos de los administradores, y remitirá diariamente la información registrada al Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías y Valores, la que consolidará y sistematizará diariamente esta información.

La constitución y registro también podrán realizarse mediante el proceso simplificado de constitución por vía electrónica de acuerdo a la regulación que dictará para el efecto la Superintendencia de Compañías y Valores.

**Art. 153.-** Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse. La escritura contendrá además:

a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;

- b) La denominación, objeto y capital social;
- c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
- d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
- e) El plazo y condición de suscripción de las acciones;
- f) El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
- g) El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y,
- h) El domicilio de la compañía.

**Art. 156.-** Suscrito el capital social, un notario dará fe del hecho firmando en el duplicado de los boletines de suscripción.

Los promotores convocarán por la prensa, con no menos de ocho ni más de quince días de anticipación, a la junta general constitutiva, una vez transcurrido el plazo para el pago de la parte de las acciones que debe ser cubierto para la constitución de la compañía.

Dicha junta general se ocupará de:

- a) Comprobar la correcta integración del capital, en la contabilidad de la compañía, de las partes pagadas del capital suscrito.
- b) Examinar y, en su caso, comprobar el avalúo de los bienes distintos del numerario que uno o más socios se hubieren obligado a aportar. Los suscriptores no tendrán derecho a votar con relación a sus respectivas aportaciones en especie;

- c) Deliberar acerca de los derechos y ventajas reservados a los promotores;
- d) Acordar el nombramiento de los administradores si conforme al contrato de promoción deben ser designados en el acto constitutivo; y,
- e) Designar las personas que deberán otorgar la escritura de constitución definitiva de la compañía.

- **Del capital y de las acciones**

**Art. 160.-** La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución. La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones hasta el monto de ese capital. Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado mínimos serán los establecidos por la resolución de carácter general que expida la Superintendencia de Compañías.

**Art. 161.-** Para la constitución del capital suscrito las aportaciones pueden ser en dinero o no, y en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles. No se puede aportar cosa mueble o inmueble que no corresponda al género de comercio de la compañía.

- **Derechos y obligaciones de los promotores, fundadores y accionistas**

**Art. 201.-** Los fundadores y promotores son responsables, solidaria e ilimitadamente, frente a terceros, por las obligaciones que contrajeren para constituir la compañía, salvo el derecho de repetir contra ésta una vez aprobada su constitución.

Son de su cuenta y riesgo los actos y gastos necesarios para la constitución de la compañía. Si no llegare a constituirse por cualquier causa, no pueden repetirlos contra los suscriptores de acciones, y estarán obligados a la restitución de todas las sumas que hubieren recibido de éstos.

Los fundadores y promotores son también responsables, solidaria e ilimitadamente con los primeros administradores, con relación a la compañía y a terceros:

1. Por la verdad de la suscripción y entrega de la parte de capital social recibido;
2. Por la existencia real de las especies aportadas y entregadas;
3. Por la verdad de las publicaciones de toda clase realizadas para la constitución de la compañía;
4. Por la inversión de los fondos destinados a gastos de constitución; y,
5. Por el retardo en el otorgamiento de la escritura de constitución definitiva, si les fuese imputable.

**Art. 205.-** Los promotores están obligados a convocar una junta general en el plazo máximo de seis meses contados a partir de la fecha del otorgamiento de la escritura de promoción, junta que resolverá acerca de la constitución definitiva de la compañía y además, sobre los siguientes aspectos:

1. Aprobación de las gestiones realizadas hasta entonces por los promotores;
2. Aprobación de los avalúos que hubieren presentado los peritos sobre las aportaciones no hechas en dinero, o rectificación de sus informes;
3. Aprobación de la retribución acordada para los promotores;
4. Nombramiento de las personas encargadas de la administración; y,
5. Designación de las personas encargadas de otorgar la escritura de constitución definitiva de la compañía.

- **De las partes beneficiarias**

**Art. 222.-** Las compañías anónimas podrán emitir, en cualquier tiempo, partes beneficiarias, las que únicamente conferirán a su titular un derecho a participar en las utilidades anuales de la compañía, en la proporción que se establezca en el título y de acuerdo a lo determinado a este respecto en la Ley y los estatutos de la compañía.

El plazo de duración de las partes beneficiarias no podrá exceder de quince años, contados a partir de la fecha de expedición del título.

- **De la junta general**

**Art. 230.-** La junta general formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía.

**Art. 231.-** La junta general tiene poderes para resolver todos los asuntos relativos a los negocios sociales y para tomar las decisiones que juzgue convenientes en defensa de la compañía.

Es de competencia de la junta general:

1. Nombrar y remover a los miembros de los organismos administrativos de la compañía, comisarios, o cualquier otro personero o funcionario cuyo cargo hubiere sido creado por el estatuto, y designar o remover a los administradores, si en el estatuto no se confiere esta facultad a otro organismo;
2. Conocer anualmente las cuentas, el balance, los informes que le presentaren los administradores o directores y los comisarios acerca de los negocios sociales y dictar la resolución correspondiente.

Igualmente conocerá los informes de auditoría externa en los casos que proceda. No podrán aprobarse ni el balance ni las cuentas si no hubieren sido precedidos por el informe de los comisarios;

3. Fijar la retribución de los comisarios, administradores e integrantes de los organismos de administración y fiscalización, cuando no estuviere determinada en los estatutos o su señalamiento no corresponda a otro organismo o funcionario;

4. Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales;

5. Resolver acerca de la emisión de las partes beneficiarias y de las obligaciones;

6. Resolver acerca de la amortización de las acciones;

7. Acordar todas las modificaciones al contrato social; y,

8. Resolver acerca de la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación de la compañía; nombrar liquidadores, fijar el procedimiento para la liquidación, la retribución de los liquidadores y considerar las cuentas de liquidación.

- **De la administración y de los agentes de la compañía**

**Art. 251.-** El contrato social fijará la estructura administrativa de la compañía.

**Art. 252.-** Los registradores mercantiles no inscribirán ninguna escritura de constitución de una compañía anónima si en el contrato social no aparece claramente determinado quién o quiénes tienen su representación judicial y extrajudicial. Esta representación podrá ser confiada a directores, gerentes, administradores u otros agentes. Si la representación recayere sobre un organismo social, éste actuará por medio de un presidente.

**Art. 254.-** Los administradores, miembros de los organismos administrativos y agentes, sólo podrán ser nombrados temporal y revocablemente.

- **De la fiscalización**

**Art. 274.-** Los comisarios, socios o no, nombrados en el contrato de constitución de la compañía o conforme a lo dispuesto en el artículo 231, tienen derecho ilimitado de inspección y vigilancia sobre todas las operaciones sociales, sin dependencia de la administración y en interés de la compañía.

**Art. 275.-** No podrán ser comisarios:

1. Las personas que estén inhabilitadas para el ejercicio del comercio;
2. Los empleados de la compañía y las personas que reciban retribuciones, a cualquier título, de la misma o de otras compañías en que la compañía tenga acciones o participaciones de cualquier otra naturaleza, salvo los accionistas y tenedores de las partes beneficiarias;
3. Los cónyuges de los administradores y quienes estén con respecto a los administradores o directores dentro del cuarto grado civil de consanguinidad o segundo de afinidad;
4. Las personas dependientes de los administradores; y,
5. Las personas que no tuvieran su domicilio dentro del país.

- **DE LOS BALANCES**

**Art. 289.-** Los administradores de la compañía están obligados a elaborar, en el plazo máximo de tres meses contados desde el cierre del ejercicio económico anual, el balance general, el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de distribución de beneficios, y

presentarlos a consideración de la junta general con la memoria explicativa de la gestión y situación económica y financiera de la compañía.

**Art. 290.-** Todas las compañías deberán llevar su contabilidad en idioma castellano y expresarla en moneda nacional. Sólo con autorización de la Superintendencia de Compañías, las que se hallen sujetas a su vigilancia y control podrán llevar la contabilidad en otro lugar del territorio nacional diferente del domicilio principal de la compañía .XC.

## **2.13. Procedimientos Aduaneros**

### **2.13.1. Comercio internacional:**

*Fuente tomado de: (Iria CaballeroMiguez; Carmen PaadIn Fabeiro; Nestor Javier Fierro, 2013)*  
*“El comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones de tal manera que se de origen a salidas de mercancía de un país (Exportaciones) y entradas de mercancías procedentes de otro país (Importaciones).”*

## **2.14. Conclusiones del capítulo:**

El presente proyecto se basa fundamentalmente en teorías como: factibilidad, estratégica, toma de decisiones, productividad, recursos humanos los cuales son componentes estratégicos para la implementación correcta del proyecto, lo que permitirá tener claro la ejecución y el éxito deseado en el presente trabajo.

Cada teoría mantiene conceptos que fueron investigados para conocimiento de sus autoras y de sus posibles lectores, siendo una parte importante parar lograr continuar con el análisis del proyecto.

El marco teórico sintetiza el actual trabajo de grado en teorías y fundamentos que justifican la interpretación del mismo como parte importante con el cual se mantiene una



relación de conceptos en todo el desarrollo del proyecto, estos a su vez están regulados bajo las normas APA.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Presentación**

Del estudio realizado en el cantón, se establece que es necesario diseñar una propuesta práctica que tiene como punto primordial, exportar productos realizados con tejido a mano, como vestimenta.

En este cantón tiene una gran cantidad de artesanos de tejido, por lo que es importante definir el proceso para lograr ser competitivos y exportar los productos estableciendo los mecanismos de promoción, difusión y ventas de los productos realizados.

Hay que considerar también que del análisis realizado se desprende que los las persona que realizan estos producto se caracterizan por la exactitud en sus formas y la calidez en sus acabados, lo cual debe ser conocido y apreciado por el sector local así como por el internacional, de esta manera el sector artesanal también forma parte del impulso y desarrollo del país.

#### **3.2. Objetivos del estudio de mercado**

##### **3.2.1. Objetivo general**

Realizar el estudio de mercado con la finalidad de identificar la posibilidad de creación y su nivel de aceptación ante la demanda requerida.

### **3.2.2. Objetivos específicos**

- Analizar la potencialidad del producto en el mercado internacional para determinar las características importantes dentro del proceso de exportación a mercados extranjeros.
- Determinar la demanda existente en mercados internacionales y sus principales características.
- Establecer la oferta de mercado internacional y sus comportamientos en el mercado en el ámbito de comercialización de tejidos hechos a mano
- Identificar los factores que inciden en la fijación de precio en los productos en la participación del mercado de tejido hechos a manos en el extranjero.
- Determinar el sistema de Comercialización - Exportación necesario para ofertar el producto.

### **3.3. Variables e indicadores**

#### **3.3.1. Indicadores de las variables**

- Productos tejidos
- Demanda
- Oferta
- Comercialización - exportación

#### **3.3.2. Indicadores o sub aspectos**

##### **a) Productos tejidos**

- Diseños
- Proceso de elaboración
- Materiales

- Costo
- Envase
- Empaque
- Etiqueta

b) Demanda

- Perfiles de mercado
- Volumen de demanda
- Tasas
- Restricciones

c) Oferta

- Productos similares
- Volumen de oferta
- Estrategias de comercialización

d) Comercialización - exportación

- Partida arancelaria
- Tarifas arancelarias
- Normas de exportación
- Negociaciones
- Proceso de exportación
- Formas de pago

### 3.4. Identificación del producto o servicio

Los principales productos que se elaboran en Cotacachi relacionados con la venta del producto son los siguientes

- Vestidos
- Blusas
- Ternos de baño

Envase y embalaje: se utilizará una caja del modelo que correos del Ecuador ofrece para proteger a los productos.



***Figura 7 El producto y sus embalajes***

Fuente: Cajas de Correos del Ecuador  
Elaborado por: Las Autoras

### 3.5. Análisis de la demanda (real, insatisfecha y potencial)

La partida 5007100000, designada como Tejidos de borrilla es la que tiene directa relación con el producto que se realiza en Cotacachi, al respecto se puede establecer la siguiente información estadística.

La evolución de las exportaciones con respecto del producto puede establecerse como una tendencia creciente de las exportaciones de los productos artesanales, aunque en los últimos tiempos la competencia se mantiene en una dinámica constante.

La característica principal relacionada con las exportaciones es que en el ámbito artesanal el intermediario es uno de los personajes que ha promovido la exportación debido a barreras de conocimientos en los artesanos.

**Tabla 9**

**Exportaciones del Ecuador partida 5007100000**

Valor exportada en 2016 (miles de USD)	Balance comercial 2016 (miles de USD) (Mercado Potencial)	Participación en el mundo exportaciones (%)	Posición en el mundo exportaciones	Distancia media de los países importadores (km)	Concentración de los países importadores
16.797.665	608972	0,1	69	7317	0,13

Fuente: [www.trademap.org/Index.aspx?lang=es](http://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es), 2018  
Elaborado por: Las Autoras

Los productos exportados tiene como resultados crecientes la aplicación de programas que han impulsado las actividades de comercialización internacional, incentivados por Pro Ecuador, institución que con la difusión y la creación de sistema logísticos adecuados para los pequeños y medianos productores mejora el sistema de exportación en estos sectores

### Principales mercados

Los países a los cuales se exportan estos productos son: Estados Unidos de América, países latinoamericanos, países de Europa y países del caribe, los cuales se interesan por estos productos debido a las características que identifican una cultura generadas por el valor agregado de los artesanos, al fabricar productos heterogéneos, con las tradiciones y al entorno geográfico en el cual se desarrollan.

Se puede observar que los Estados Unidos de América, es el país donde se genera mayor exportación, seguido de Italia y posteriormente casi en términos iguales Chile, República

Dominicana, Aruba, Costa Rica, Panamá, España, por lo que es pertinente mantener acuerdos comerciales en los cuales se tiene preferencias arancelarias con el Ecuador brindando así una ventaja comercial para los artesanos.

Los productos de madera elaborados por artesanos están relacionados con los siguientes cuadros de los países elegidos para su comercialización:

**Tabla 10**

**Perfiles Comerciales**

ÍTEMS	CHILE	ESPAÑA	ITALIA
<b>POBLACIÓN</b>	10.415.000	47.129.783	59 830 000
<b>MONEDA</b>	PESO	EURO	DÓLAR
<b>IMPORTACIONES</b>			
<b>DEL PRODUCTO</b>	55 tn año	3.681 tn año	75 tn año
<b>PERCAPITA POR EL PRODUCTO</b>	144	247.5	33.6
<b>ARANCELES</b>	0%	0%	0%
<b>PRODUCTO con respecto del producto</b>			
<b>NORMATIVAS</b>	<b>DOCUMENTOS BÁSICOS</b>	<b>NORMAS DE ETIQUETADO INTERNACIONAL</b>	<b>DOCUMENTOS BÁSICOS</b>

Fuente: [www.trademap.org/Index.aspx?lang=es](http://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es), 2018  
Elaborado por: Las Autoras

Chile tiene una economía de mercado que se caracteriza por un alto nivel de comercio exterior y una reputación de instituciones financieras sólidas y una buena política que le han dado las más fuertes de calificaciones de bonos soberanos de América del Sur. Las exportaciones representan el 40% del PIB, con algunos productos básicos que constituyen las tres cuartas partes del total de las exportaciones.

En la declaración de exportación debe facilitarse la siguiente información: la identidad del exportador, el transportista, el importador, el consignatario y el agente de aduanas; una descripción de la mercancía (peso o cantidad, precio unitario, código del SA); el número de identificación fiscal del importador; y el valor CIF a efectos de aduanas

El acceso a mercados tiene la principal dirección de fortalecer el proceso de comercialización a través de varios requisitos previos o establecidos dentro del proceso de exportación como requerimientos del mercado:

Acuerdos comerciales con tarifas en porcentaje 0%, es decir sin pagos de impuestos y aranceles en lo que se refiere a productos de artesanías, en Chile, Italia y España.

### **3.5.1. Demanda Potencial de Chile:**

El consumo nacional aparente es el resultado “Indicador que determina el volumen de producto, en peso de desembarque, que se orienta al mercado interno para consumo humano directo e indirecto. Resulta de sumar las importaciones a la producción nacional, restándole las exportaciones” (INEGI, 2018)



**Tabla 11*****Demanda Potencial de Chile***

Tasa crecimiento									
	CHILE PEA HABITANTES (MILLONES)	POBLACIÓN ECONÓMIC AMENTE ACTIVA HT	PRODUCCIÓN NACIONAL	EXPORTACION ES	IMPORTACIONES KG	CONSUMO NACIONAL APARENTE (CNA) KG	CNA PERCAPIT A KG/HT DEMANDA INSATISFECH A (A)	PROMEDIO PESO PRODUCTO POR PERSONA (B)	COBERTUR A DEMANDA PERCAPITA (A/B)
2,24%									
Año base (2013) 0	8.277,29								
1°	$P=8.277,29(1 + 0,0224)^1$	9.247,00	No existe producción	No existe producción	16.000,00	16.000,00	1,73	0,20	12%
2°	$P=8.277,29(1 + 0,0224)^2$	9.454,00	No existe producción	No existe producción	8.000,00	8.000,00	0,85	0,20	24%
3°	$P=8.277,29(1 + 0,0224)^3$	9.882,00	No existe producción	No existe producción	4.000,00	4.000,00	0,40	0,20	50%
4°	$P=8.277,29(1 + 0,0224)^4$	10.561,00	No existe producción	No existe producción	4.000,00	4.000,00	0,38	0,20	53%
5°	$P=8.277,29(1 + 0,0224)^5$	11.540,00	No existe producción	No existe producción	4.000,00	4.000,00	0,35	0,20	57%

Fuente: Chile en cifras.

El cuadro anterior muestra la demanda potencial de Chile se encuentra en la Población Económicamente Activa y sus importaciones que realiza siendo este el mercado a el cual se envía los productos de tejidos a mano.

### 3.5.2. Demanda Potencial de España:

**Tabla 12**

***Demanda Potencial de España***

2,04%	ESPAÑA	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA HT	PRODUCCIÓN NACIONAL	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES KG	CNA KG	CNA PERCAPITA Demanda instisfecha kg/ht	PROMEDIO PESO PRODUCTO POR PERSONA (B)	COBERTURA DEMANDA PERCA PITA (A/B)
2018		18.874.200,00							
1	$P=18.874.200 (1 +0,024)^1$	19.259.234,00	No existe	17.000,00	76.000,00	59.000,00	0,0031	0,20	No hay cobertura
2	$P=18.874.200 (1 +0,024)^2$	20.053.026,00	No existe	70.000,00	125.000,00	55.000,00	0,0027	0,20	No hay cobertura
3	$P=18.874.200 (1 +0,024)^3$	21.305.477,00	No existe	37.000,00	112.000,00	75.000,00	0,0035	0,20	No hay cobertura
4	$P=18.874.200 (1 +0,024)^4$	23.097.930,00	No existe	49.000,00	141.000,00	92.000,00	0,0040	0,20	No hay cobertura
5	$P=18.874.200 (1 +0,024)^5$	25.552.024,00	No existe	35.000,00	84.000,00	49.000,00	0,0019	0,20	No hay cobertura

Fuente: Trade map.org

España tiene un mercado alto para las importaciones su Población Económicamente Activa oscila entre 18 mil a 25 mil personas las cuales podrán adquirir el producto de tejidos que deseamos exportar a este país.

### 3.5.3. Demanda potencial de Italia:

**Tabla 13**

**Demanda Potencial de Italia**

0,10 %	ITALIA	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA HT (millones)	PRODUCCIÓN NACIONAL	EXPORTACIONES KG	IMPORTACIONES KG	CNA KG	CNA PERCAPITA kg/ht	PROMEDIO PESO PRODUCTO POR PERSONA (B)	COBERTURA DEMANDA PERCA PITA (A/B)
2017		23.967.423,00	No existe						
1	P=23.967.423 (1 +0,010) <sup>1</sup>	24.456.358,00	No existe	1293000	2.071.000	778.000	0,0318	0,20	No hay cobertura
2	P=23.967.423 (1 +0,010) <sup>2</sup>	24.955.268,00	No existe	1126000	2.060.000	934.000	0,0374	0,20	No hay cobertura
3	P=23.967.423 (1 +0,010) <sup>3</sup>	25.983.828,00	No existe	1084000	1.723.000	639.000	0,0246	0,20	No hay cobertura
4	P=23.967.423 (1 +0,010) <sup>4</sup>	27.606.699,00	No existe	972000	1.521.000	549.000	0,0199	0,20	No hay cobertura
5	P=23.967.423 (1 +0,010) <sup>5</sup>	29.929.281,00	No existe	797000	1.383.000	586.000	0,0196	0,20	No hay cobertura

Fuente: Trade map.org

Este país se encuentra con una Población Económicamente Activa y sus importaciones son muy bajas por lo que hay un mercado muy alto para introducir un nuevo producto de tejidos.

### 3.6. Análisis de la oferta /real y potencial

Los productos similares a el cual está expuesto nuestro proyecto son: a los productores de tejidos de lana y tejidos de hilo.

Los cuales pueden poner sus materiales para obtener un producto y ofertar al mercado.

La oferta real proviene del volumen de producción que existe en Otavalo:

**Tabla 14**

**Datos entrevista productores**

PRODUCTOR	VOLUMEN	MESES	VOLUMEN ANUAL
David Lema	80	12	960
Josefina Flores	65	12	780
Jose M. Yacelga	50	12	600

Fuente: Entrevista, 2018  
Elaborado por: Las Autoras

**Tabla 15**

**Producción Cotacachi**

PEA	PARTICIPACIÓN TEXTIL	POBLACIÓN OCUPADA (a)	PROMEDIO PERSONA PRODUCCIÓN (b)	POR PRODUCCIÓN ANUAL (axb)
41580	15,30%	6362	65	413530

Fuente: Cámara de comercio Cotacachi, 2018  
Elaborado por: Las Autoras

En el catón Cotacachi se puede observar que existe gran afluencia de productores de cuero como es su caracterización más que la producción de tejidos.

Por lo cual no se determina una competencia directa a nuestros productos.

### 3.7. Sistema de exportación

**exporta fácil**  
PRODUCCIÓN ECUATORIANA AL MUNDO

Ingresar Registrarse Ayuda Buscar...

Inicio ¿Cómo Funciona? ¿Qué Necesito? Quiero Empezar Más Información Ayuda Sala de Prensa

Inicio ▶ Cotizador

**Cotizar Envios**

Ingrese Parámetros Para Calcular Su Cotización

Pais de Destino: CHILE \* ✓

Tipo de Servicio: Certificado Exporta Facil \* ✓

Peso en Kg.: 16.0

Cotizar

**Resultados**

Pais de Destino: CHILE  
Tipo de Servicio: Certificado Exporta Facil  
Peso en Kg.: 16.0  
Subtotal: 160,94  
IVA: 19,31  
Total \*: 180,25

Cerrar

(\*) Valor mostrado es solamente un estimado

**Figura 8 Sistema de exporta fácil**

Fuente: Cámara de comercio Cotacachi, 2018  
Elaborado por: Las Autoras

### 3.8. Análisis de la comercialización, distribución y publicidad del producto

De acuerdo a las características del producto y acabados de primera se proyecta llegar al mercado más potencial que es Chile, y sus productos se van a empaquetar y envolver en una capa y una flunda plástica, para finalmente ser ubicados en cajas de cartón, para su transporte, ya que para las exportaciones se recurrirá a la herramienta Exporta fácil. Al interior del local se ubicarán los productos en estanterías adecuadas en sitios visibles para que los clientes puedan apreciar las artesanías.

El mercado meta que se ha considerado es por la variedad de clientes que degustan de la elaboración y el confort de todas sus artesanías, donde los productos son muy apreciados en el mercado Chileno.

El Canal de distribución utilizado será de fabricante a consumidor final en el caso de venta directa a los clientes, y para el caso de exportaciones fabricante-agente- mayorista-minorista-consumidor.

La proyección que se anhela llegar es trabajar con cadenas de comercialización para introducirse al mercado con mayor fuerza de ventas.

Para poder acceder a Exporta Fácil se registra una solicitud, se llena el formulario, Declaración Aduanera Simplificada (DAS) y de esta manera se continua a realizar una exportación fácil y segura.

### **3.8.1. Características del Exporta Fácil**

El valor de la mercancía a exportarse no deberá exceder los \$ 5.000 mil dólares por costo de envío.

La exportación puede contener uno o más paquetes de hasta 30 kg cada mes.

Accesibilidad de exportación desde cualquier parte del país.

Es simple de utilizar

Sus costos son considerablemente bajos.

## **ENTREVISTAS A PRODUCTORES DE LA CIUDAD DE OTAVALO**

Mediante la aplicación de las entrevistas pudimos conocer el tiempo dedicado a realizar esta actividad, el tipo de comercialización de los productos elaborados, equipo de trabajo para la realización de los tejidos y la aceptación del producto por personas extranjeras los cual hace factible la internacionalización de los tejidos.

A continuación se describe las entrevistas realizadas a los productores:

Nombre: Sr. David Lema

En la ciudad de Otavalo realizamos una entrevista de tejidos el Sr. David Lema es un productor de 33 años de edad que tiene una educación secundaria, el produce las hombreras de los vestidos y de las blusas que vende mediante la agujeta, el menciona que una sola persona puede tejer 80 hombreras de forma mensual entre blusas y vestidos, el actualmente tiene un local comercial localizado en Otavalo, su equipo de trabajo es de 4 personas, en relación a la rentabilidad supo manifestar que actualmente no tiene mucho beneficio si las prendas son vendidas aquí en Ecuador, para la exportación de estos productos no hay inconvenientes y su principal comercio es la exportación.

Sra. Josefina Flores

La Sra. Josefina Flores explica que su negocio ya lleva más 25 años, ella produce en material acrílico con la ayuda de una agujeta y máquina de coser produce chalinas, ponchos, sacos gorras, bufandas, solo expende sus productos en ferias y explica que ella no cuenta con un equipo de trabajo ya que es quien elabora y vende los productos, menciona además que la competencia es muy fuerte y que no tiene mucha ganancia, pero si considera factible que exista una empresa exportadora de prendas tejidas a mano lo que ayudará a mejorar los ingresos.

Sr. José M. Yacelga

Sr. José lleva 38 años en la elaboración de prendas de vestir tejidas a mano, el material que utiliza son lana y acrílico, agujetas y agujones, tiene un equipo de trabajo donde mensualmente elabora 50 prendas de sacos al mes los productos son: sacos, ponchos, guantes, gorras, bufandas, canilleras, él tiene su negocio en ferias, expresa también que su rentabilidad es mínima ya que el incremento de los impuestos eleva el costo y deja una mínima utilidad. Piensa que es una buena idea que haya una empresa que fomente una exportación para que a

los productores mejoren los ingresos. Su mejor presentación es la calidad del producto y menciona que son tanto nacionales como extranjeros quienes gustan de sus productos elaborados con lana.

### **3.9. Conclusiones del capítulo**

Mediante la realización del presente capítulo se pudo determinar que es importante conocer los países a los cuales se va a pretender insertar nuestros productos, tomando en cuenta las relaciones comerciales existentes entre Ecuador con países como Chile, España e Italia.

A demás se logró determinar la partida arancelaria con la cual vamos a utilizar para la exportación, el empaquetado, precio y el sistema de exportación fácil el cual vamos a exportar nuestros productos.

Exportafácil es una empresa que presta el servicio de exportación hasta un valor máximo de \$5 000 dólares y 30 kg, lo que favorece a nuestros productos que se van a posicionar en el mercado.

Es aceptable la comercialización de los tejidos al exterior por su gran acogida en el mercado por turistas extranjeros.



## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA DEL PROYECTO**

En este capítulo se analiza la factibilidad técnica del proyecto, tomando en cuenta elementos que determinan que su implementación obtenga éxito como son; la macro y micro localización, las instalaciones, distribución de la planta, materia prima, capacidad de producción, proceso de producción, monto de la inversión. El análisis de estos antecedentes hará posible cuantificar las necesidades de mano de obra y el cálculo adecuado de los costos de operación.

#### **4.1. Objetivo general:**

Efectuar el estudio técnico, con el fin de determinar el tamaño localización, procesos productivos y de exportación e inversiones requeridas para poner en funcionamiento el proyecto de microempresa.

#### **4.2. Objetivo Específicos**

- Ubicar la mejor localización de manera macro y micro para el proyecto, para el establecimiento del punto de fabricación.
- Determinar los requerimientos y recursos necesarios para el funcionamiento de la idea de negocio.
- Diseñar la dirección técnica para la implementación del proyecto sobre la exportación de tejidos.

En este capítulo se analiza la factibilidad técnica del proyecto, tomando en cuenta elementos que determinan que su implementación obtenga éxito como son; la macro y micro

localización, las instalaciones, distribución de la planta, materia prima, forma de comercialización, capacidad de producción, proceso de producción, monto de la inversión. El análisis de estos antecedentes hará posible cuantificar las necesidades de mano de obra y el cálculo adecuado de los costos de operación.

### 4.3. Localización del proyecto

El estudio de localización permite identificar el lugar apropiado para el establecimiento del emprendimiento propuesto: la macro y micro localización.

#### 4.3.1. Macro Localización

Consiste en determinar el área geográfica en la que se va a implantar la idea de negocio.

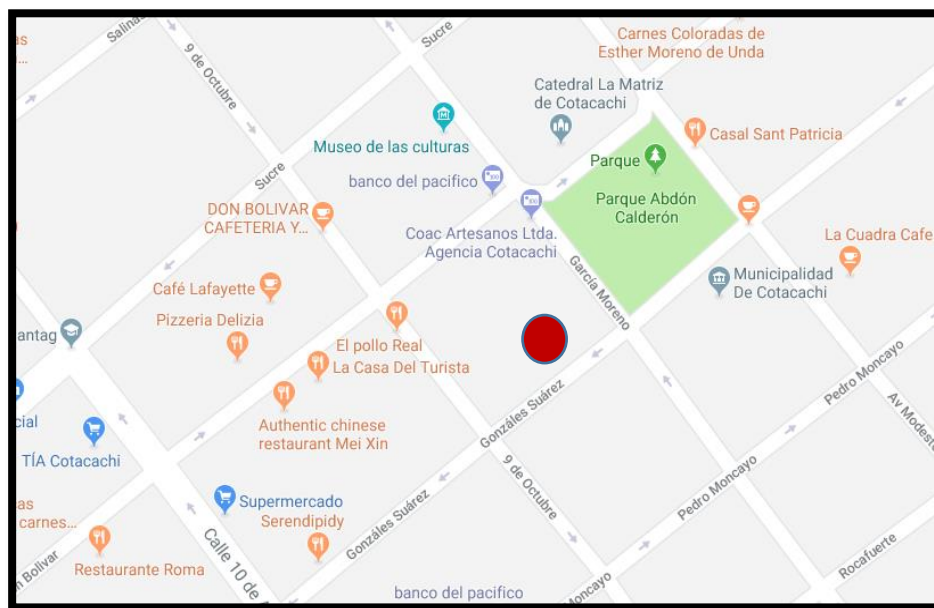
La microempresa de prendas de vestir tejidas a mano estará ubicada en la provincia de Imbabura, cantón Cotacachi, que cuenta con atractivos turísticos que son muy frecuentados por turistas nacionales y extranjeros.



**Figura 9 Mapa del catón Cotacachi**

Fuente: GAD Municipal Santa Ana de Cotacachi.

### 4.3.2. Micro Localización



**Figura 10 Micro Localización del proyecto**

Fuente: Google Maps

La localización de la idea de negocio será en un lugar bastante acercado a la zona comercial de Cotacachi, se ubicará en la calle Gonzáles Suárez entre 9 de Octubre y García Moreno.

## 4.4. Ingeniería del proyecto

### 4.4.1. Distribución física

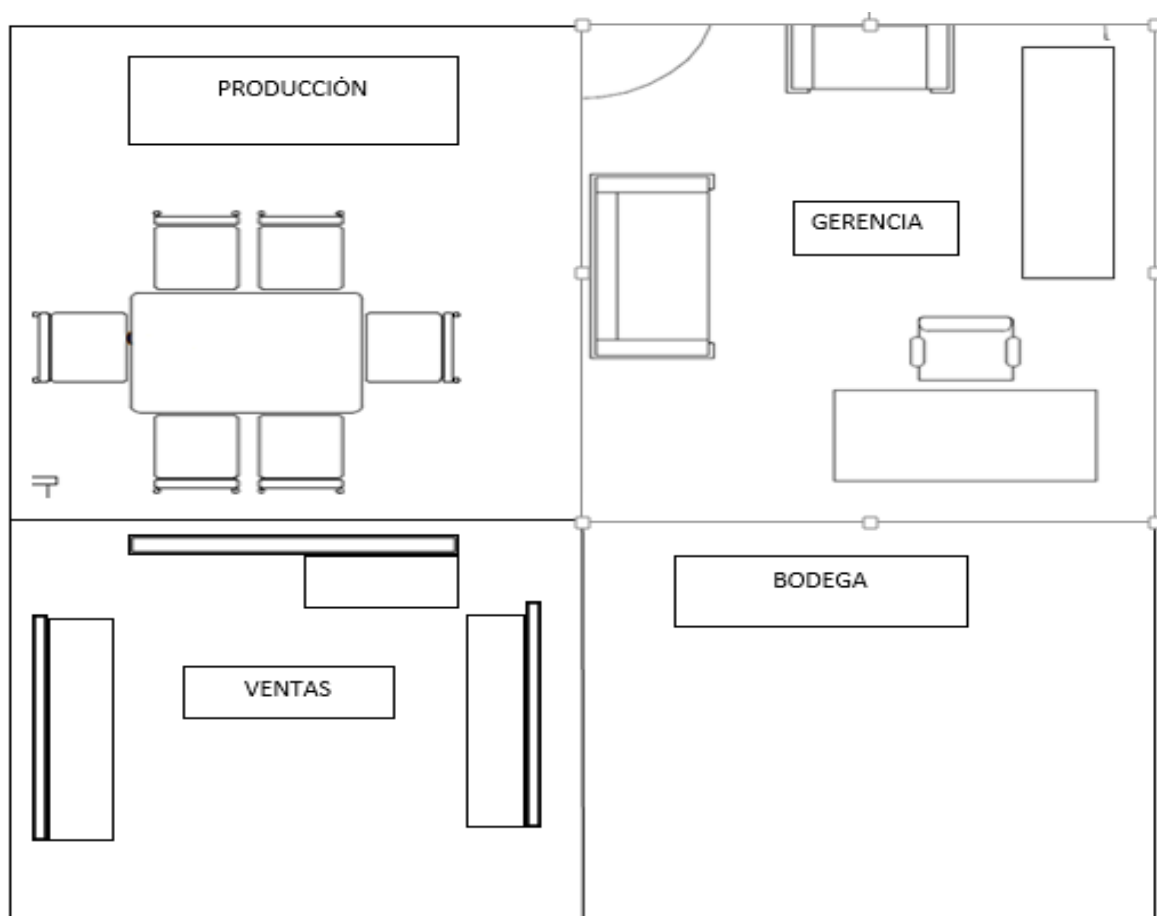
**Tabla 16**

*Distribución del espacio físico*

Áreas o ambientes	M <sup>2</sup>
<b>OPERATIVA- PRODUCCIÓN</b>	
Recepción de materia prima	8
Producción	15
<b>ADMINISTRACIÓN – VENTAS</b>	
Gerencia	10
Contabilidad	12
Comercialización	20
<b>TOTAL</b>	<b>65 M<sup>2</sup></b>

Fuente: Distribución de la Planta  
Elaborado por: Autora

## DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



**Figura 11 Distribución de la planta**

Fuente: Distribución de la Planta  
Elaborado por: Las Autora

Los espacios físicos estarán sujetos a las condiciones técnicas del proceso productivo y se adapta a las normas municipales del cantón Cotacachi cumpliendo con los requisitos de patente y permiso de funcionamiento.

### 4.4.2. Requerimientos y sus recursos necesarios

#### Equipo informático:

- COMPUTADORA Intel core dual
- Impresora

**Equipo de oficina:**

- Escritorios
- Sillas de oficina
- Archivador

**4.4.3. Materiales de Trabajo**

- Hilo
- Agujeta
- Agujas
- Tijeras
- Plancha

**4.5. Diseños exclusivos**

A continuación se presenta los diseños exclusivos los cuales son productos de exportación.

**4.5.1. Vestido**

El vestido está constituido por la realización en agujeta de varios tejidos los cuales simboliza el sol en cada uno de ellos, los colores pueden variar como el rojo que significa: Pasión, Blanco: pureza, entre otros que son parte de la cultura.



***Figura 12 Vestido en una sola pieza:***

Fuente: Elaboración propia.  
Elaborado por: Las autoras



***Figura 13 Piezas de las cuales se conforma el vestido:***

Fuente: Elaboración propia.  
Elaborado por: Las autoras

#### 4.5.2. Terno de Baño N°1



***Figura 14 Terno de Baño N°1***

Fuente: Elaboración propia.  
Elaborado por: Las autoras

#### 4.5.3. Terno de baño N° 2



***Figura 15 Terno de baño N° 2***

Fuente: Elaboración propia.  
Elaborado por: Las autoras



#### 4.5.4. Terno de baño N° 3



***Figura 16 Terno de baño N° 3***

Fuente: Elaboración propia.  
Elaborado por: Las autoras

#### 4.5.5. Blusa



***Figura 17 Blusa***

Fuente: Elaboración propia.  
Elaborado por: Las autoras

#### 4.6. Conclusiones del capítulo

La ubicación del punto de fábrica a manera macro es en la provincia de Imbabura, cantón Cotacachi debido a que está cerca de los materiales y el contacto los posibles clientes.

La instalación del punto de fábrica se lo hará con el uso de un local en arriendo por la disponibilidad y accesibilidad de recursos para los inversionistas.

Los requerimientos de diseños de la fábrica tienen espacios organizados adecuados para el producto según las necesidades de la administración a manera micro empresarial

Los recursos materiales están relacionados con proveedores textiles que pueden encontrarse a nivel local y la mano de obra accesible en el cantón.

## **CAPÍTULO V**

### **5. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL**

Toda idea de negocio busca satisfacer necesidades a requerimientos de nuevas tendencias de mercado. Necesariamente demanda de una organización de sus actividades y procesos diferenciando en cada una de las características de las áreas que conforman esta organización.

#### **5.1. Objetivos**

##### **5.1.1. Objetivo general**

Determinar la estructura organizativa y funcional con la cual el proyecto desarrollara sus actividades.

##### **5.1.2. Objetivos específicos**

- Crear una misión y visión de la microempresa que contenga metas alcanzables.
- Determinar la estructura orgánica de la microempresa que permitirá organizar el personal necesario para la implementación del proyecto.
- Estructurar procesos mediante la elaboración de flujogramas que serán parte de la exportación.

## 5.2. Razón Social

El nombre de la microempresa, una vez constituida siguiendo las normativas legales será **“MAKUVI’S”**, que se deriva de las palabras en el idioma kichwa Maquita Kurishpa Viñashun cuyo significado es; “Juntando nuestras manos crecemos”.

## LOGOTIPO



**Figura 18 Logotipo**

Fuente: Investigación propia  
Elaborado por: Las Autoras

## 5.3. Misión

**“MAKUVI’S”** es una microempresa productora de prendas de vestir tejidas a mano, para la exportación, brinda a sus clientes productos de excelente calidad a precios razonables, con diseños creativos y exclusivos, satisfaciendo las preferencias de sus clientes.

## 5.4. Visión

En el 2023, **“MAKUVI’S”** desea crear una línea exclusiva de ropa tejida a mano, en donde el consumidor pueda obtener prendas de la mejor calidad y estilo a un precio justo,

expandirse a nuevos mercados y trabajar comprometidos con la responsabilidad social y los derechos de todos sus trabajadores.

## **5.5. Principios**

### **5.5.1. Trabajo en equipo**

Será necesario e importante estructurar el trabajo en equipo como una herramienta básica para que los procesos tengan mínimos de errores y permita una mayor eficiencia de los recursos invertidos sobre los resultados obtenidos.

### **5.5.2. Calidad**

Cada uno de los miembros de la microempresa debe realizar su trabajo eficientemente para satisfacer las necesidades de los clientes.

### **5.5.3. Competitividad**

Capacidad para poder generar un producto a un costo atractivo y competitivo en el mercado.

## **5.6. Valores**

Son las actitudes morales que permiten trabajar con responsabilidad ética y social para el cumplimiento de las labores institucionales.

### **5.6.1. Responsabilidad**

El personal cumplirá con puntualidad las actividades encomendadas para cada funcionario y los objetivos planteados por la microempresa.

### **5.6.2. Puntualidad**

Dar el ejemplo al personal con el inicio de las actividades planificadas a la hora y fecha determinadas para incentivarlos y darle la importancia que amerita este valor.

### **5.6.3. Honestidad**

Fomenta la integridad del talento humano, mismo que actúa con ética, honestidad y transparencia en cada uno de sus actos para con la sociedad, clientes, organismos legales y estatales.

## **5.7. Políticas de la microempresa**

- Tomar decisiones democráticamente.
- Establecer horarios de trabajo y las sanciones correspondientes en caso de ser incumplido.
- Delegar responsables para cada actividad.
- Organizar el trabajo mediante la realización de un cronograma.
- Asegurar condiciones laborales dignas y saludables para todos los trabajadores.
- Tomar en cuenta las necesidades y sugerencias de los empleados.
- Cumplir con los impuestos de acuerdo a la normativa tributaria vigente.
- Evaluar datos financieros constantemente para corregir los posibles errores contables.

## **5.8. Manual de funciones**

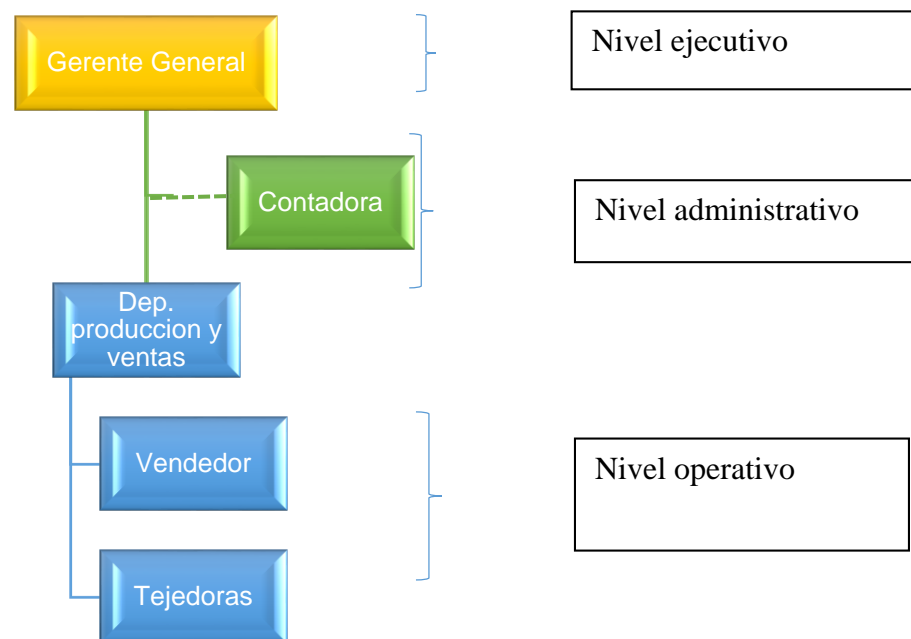
El organigrama estructural es un instrumento de apoyo que permitirá guiar a los empleados para alcanzar la misión, visión y objetivos planteados de manera eficiente y eficaz.

El organigrama que facilita un buen desempeño a los empleados dentro de sus actividades diarias a través de una buena comunicación y organización de la información.

La estructura orgánica cuenta con niveles importantes como son:

- Ejecutivo
- Administrativo
- Operativo

### 5.8.1. Organigrama estructural



**Figura 19 Organigrama estructural**

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Los Autores

El organigrama estructural que presenta el proyecto está identificando los siguientes niveles, por la parte del nivel ejecutivo se encuentra Gerencia General de la microempresa, nivel administrativo se encuentra Contador como un medio de asesoría contable y tributaria, el nivel operativo está integrado por un Jefe de ventas y producción que a su vez lo conforman dos tejedoras y un vendedor.



## 1. Nivel ejecutivo

GERENTE
---------

### Gerente general

Ocupa el primer nivel dentro del organigrama, es el puesto de mayor jerarquía dentro de la organización, actúa como representante legal de la microempresa, fija políticas operativas, administrativas y de calidad.

**Tabla 17**

#### *Organigrama funcional de Gerente General*

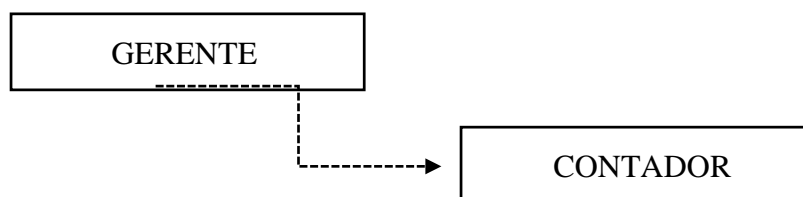
<b>INSTITUCIÓN:</b>		<b>MICROEMPRESA “MAKUVI’S”</b>
<b>NIVEL:</b>		<b>EJECUTIVO</b>
<b>DATOS GENERALES</b>		
<b>CARGO:</b>		<b>GERENTE</b>
<b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b>	Planificar y gestionar alianzas de exportación, enfocando nuevos proyectos que beneficien a la empresa cumpliendo los objetivos y metas planteadas.	
<b>PERFIL</b>		
<b>COMPETENCIAS</b>	<b>HABILIDADES</b>	Tener criterio. Ser participativo. Escuchar Comunicación escrita y oral. Racionalidad Capacidad de análisis. Iniciativa Capacidad de síntesis Trabajo en equipo
	<b>ACTITUD</b>	Ser activo Expresarse con criterio propio. Ser positivo Aplicar valores y principios Actuar con ética personal y profesional
	<b>DISPONIBILIDAD DE TIEMPO:</b> Completo	
	<b>CONOCIMIENTOS:</b>	
	<b>ESTUDIOS</b>	Superior
	<b>CONOCIMIENTOS</b>	Debe conocer la Ley y reformas vigentes en lo que concierne a: Constitución de la República, aduanas, permisos de exportación, países aliados

		para la exportación, conocimientos sobre el uso de internet, computación.
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES</b>	<p>La presentación de proyectos de acuerdos y resoluciones, en el ámbito de competencia del producto.</p> <p>Fiscalizar las acciones del personal de acuerdo con este Código de Trabajo vigente.</p> <p>Cumplir aquellas funciones que le sean expresamente encomendadas.</p>	
<b>DOCUMENTOS RESULTADOS DE LAS FUNCIONES</b>	Resoluciones de nuevos proyectos y estrategias para lograr inversionistas y clientes.	

Fuente: Investigación de las Autoras.

Elaborado por: Los Autores

## 2. Nivel ejecutivo



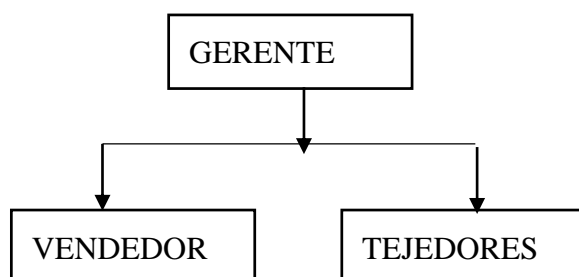
**Tabla 18**

### *Organigrama funcional de Nivel Operativo*

<b>INSTITUCIÓN:</b>	<b>MICROEMPRESA “MAKUVI’S”,</b>	
<b>NIVEL:</b>	<b>ADMINISTRATIVO</b>	
<b>CARGO:</b>	<b>CONTADOR/A</b>	
<b>SUPERVISA A:</b>	<b>NINGUNO</b>	
<b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b>	Desempeñar las funciones con transparencia, ética y valores a través del manejo eficiente de los Estados Financieros y de las cuentas contables además de mantener en sigilo el estado de la empresa. (Por honorarios)	
<b>PERFIL</b>	<b>HABILIDADES</b>	Tener criterio. Analítica Ser participativo. Comunicación escrita y oral. Racionalidad Iniciativa Capacidad de síntesis Trabajo en equipo Manejo de estrés
	<b>ACTITUD</b>	Proactivo Ser positivo Actuar con valores éticos y morales Creativo en la solución de problemas Actuar con ética personal y profesional Compromiso con la institución. Analítica Abierto para aprender continuamente.
<b>ESTUDIOS</b>	<b>Contador CPA.</b>	
<b>EXPERIENCIA</b>	<b>Mínimo un año en el sector de exportación.</b>	
<b>CONOCIMIENTOS</b>	Tributación, Código de trabajo, elaboración los presupuestos, Estados Financieros, Exportación Aduanera.	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES</b>	Brindar apoyo y seguimiento a los trámites para que la empresa mantenga una buena imagen. Presentar estados financieros y anexos de manera oportuna y en las fechas establecidas cuando sea necesario. Mantener un orden cronológico que sea de fácil acceso a la información, en el caso de ser requerido por un organismo de control. Llevar un control de impuestos como: IVA, retenciones en la fuente, impuesto a la renta, multas.	
<b>DOCUMENTOS RESULTADO DE LAS FUNCIONES</b>	Informes financieros Estados financieros Asientos contables Conciliaciones bancarias Impuestos: Retenciones fuente de IVA, Impuesto a la renta.	

Fuente: Investigación Directa  
 Elaborado por: Los Autores

### 3. Nivel operativo

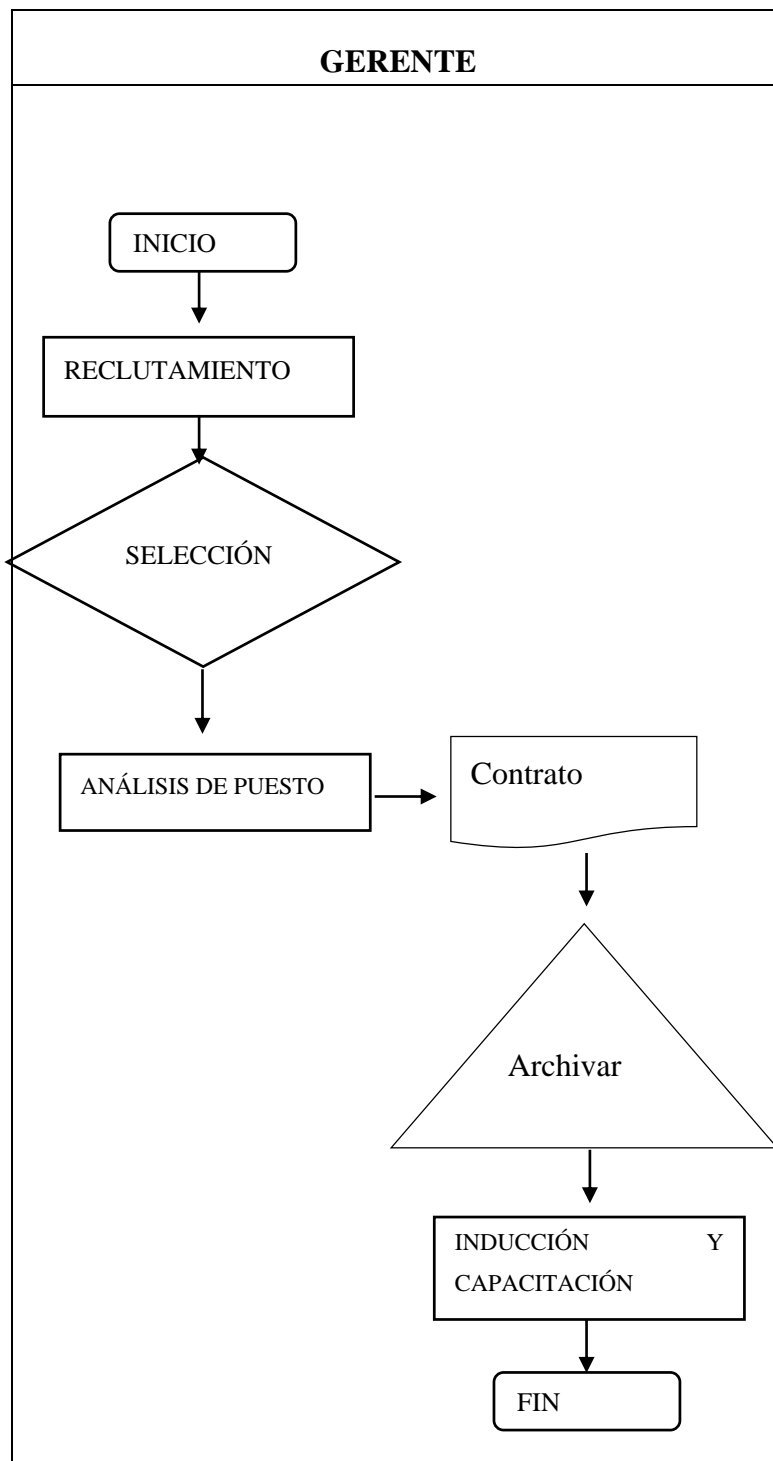


**Tabla 19**

**Organigrama funcional de Nivel Operativo**

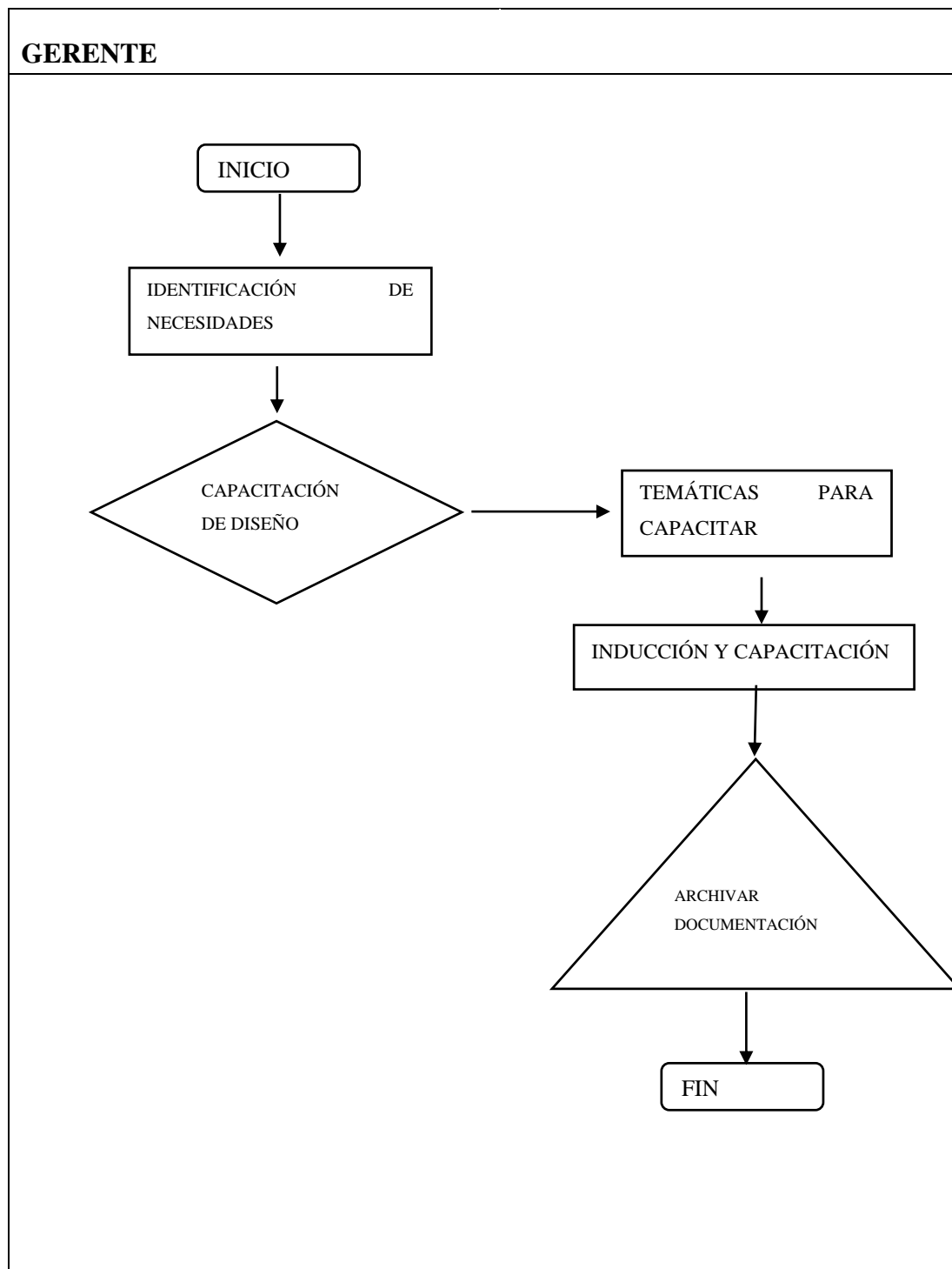
<b>INSTITUCIÓN:</b>	<b>MICROEMPRESA “MAKUVI’S”,</b>	
<b>NIVEL:</b>	<b>OPERATIVO</b>	
<b>CARGO:</b>	<b>DEP. DE PRODUCCIÓN Y VENTAS</b>	
<b>SUPERVISA A:</b>	<b>VENDEDOR Y TEJEDORES</b>	
<b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b>	Desempeñar las funciones encargadas mediante un trabajo activo y comprometido la microempresa “MAKUVI’S”	
<b>PERFIL</b>	<b>HABILIDADES</b>	Ser participativo. Escuchar Iniciativa Capacidad de síntesis Trabajo en equipo
	<b>ACTITUD</b>	Proactivo Ser positivo Actuar con valores éticos y morales Creativo en la solución de problemas Actuar con ética personal
<b>ESTUDIOS</b>	<b>TÍTULO DE BACHILLER</b>	
<b>EXPERIENCIA</b>	<b>NINGUNO</b>	
<b>CONOCIMIENTOS</b>	<b>TEJIDO DE AGUJETA</b>	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES</b>	Desempeñar funciones de manera eficiente y eficaz. Asistir a la puntualmente con los pedidos de la empresa “MAKUVI’S” Tener una buena imagen con el cliente así como también la utilización de buen vocabulario para llegar a realizar la venta. Cumplir con la planificación de la microempresa “MAKUVI’S” Entregar resultados oportunamente.	
<b>DOCUMENTOS RESULTADO DE LAS FUNCIONES</b>	Informe de las actividades realizadas. Informe de rutas, tiempo y recursos utilizados.	

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Los Autores



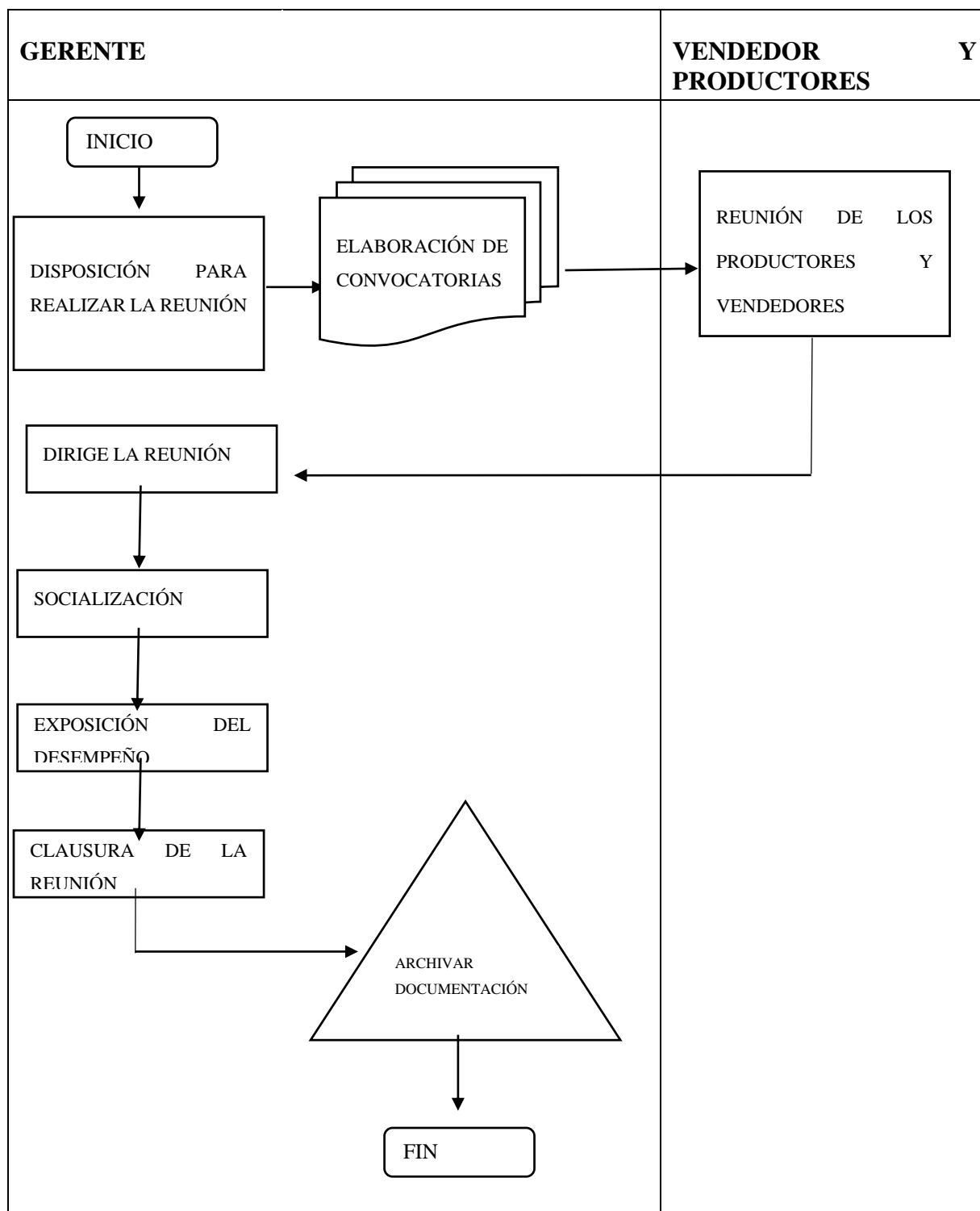
***Figura 20 Reclutamiento, selección y contratación del personal***

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Los Autores



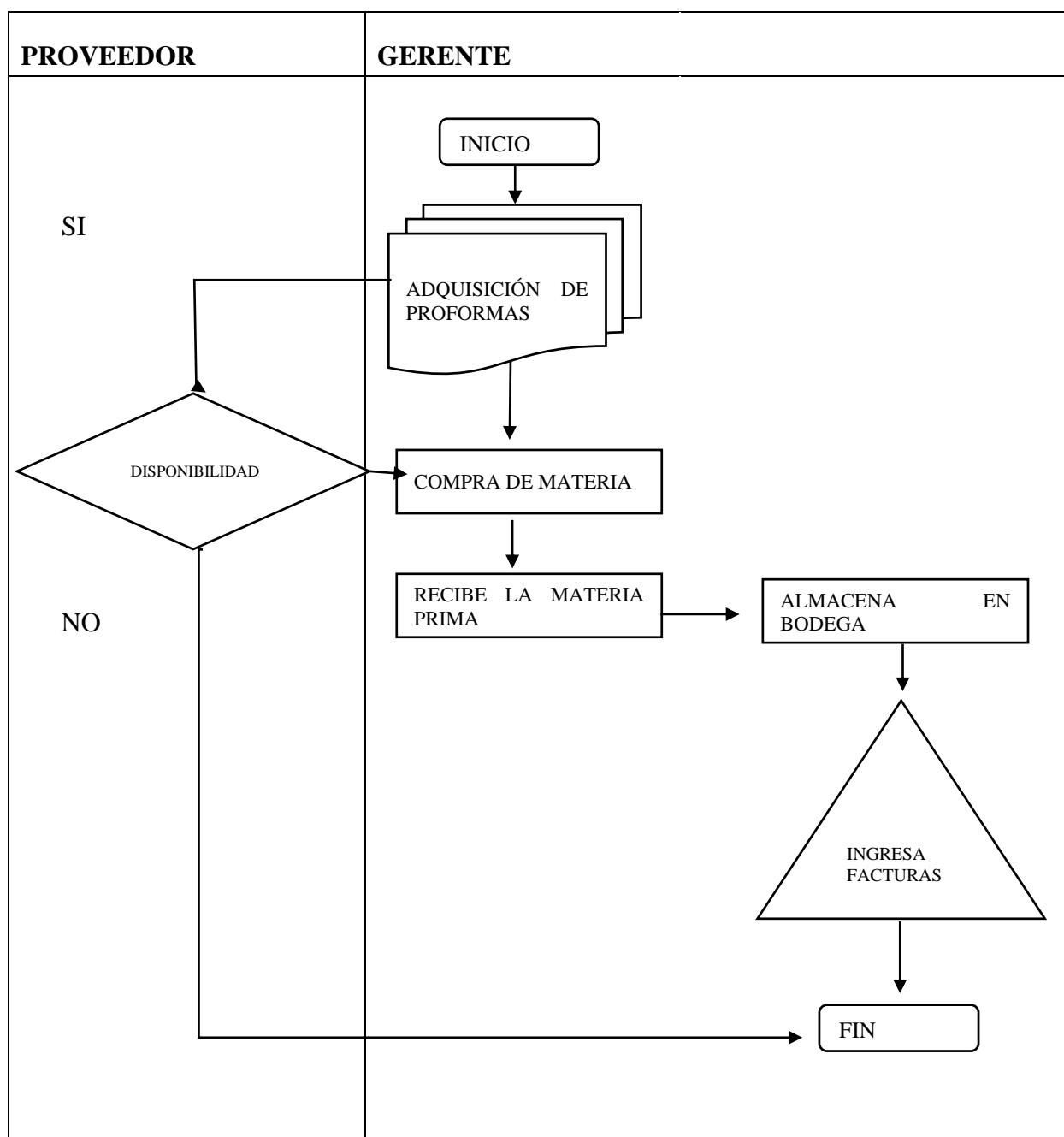
***Figura 21 Capacitación del personal***

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Los Autores



**Figura 22 Evaluación del personal**

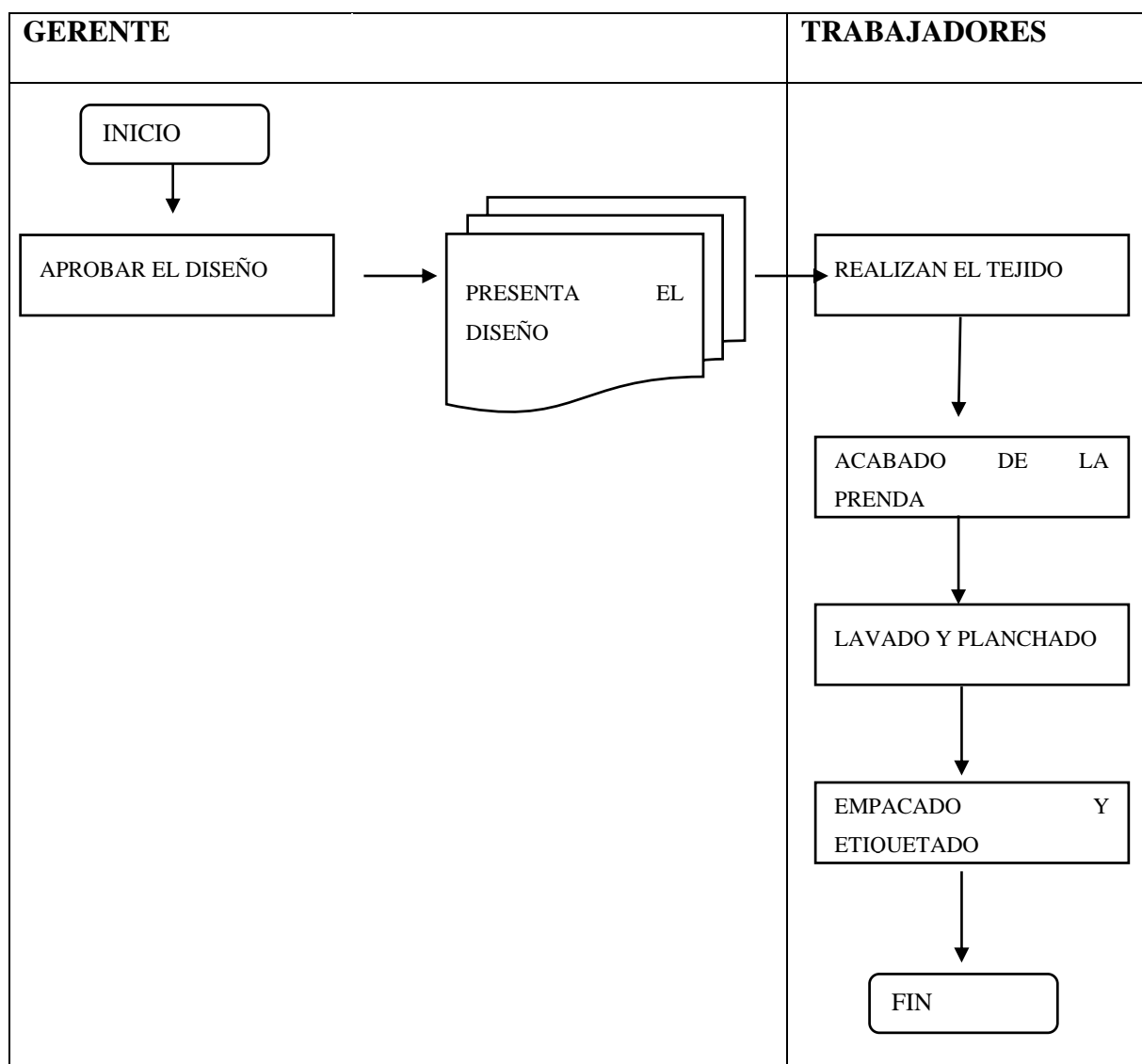
Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Los Autores



**Figura 23 Procesos para la compra de la materia prima**

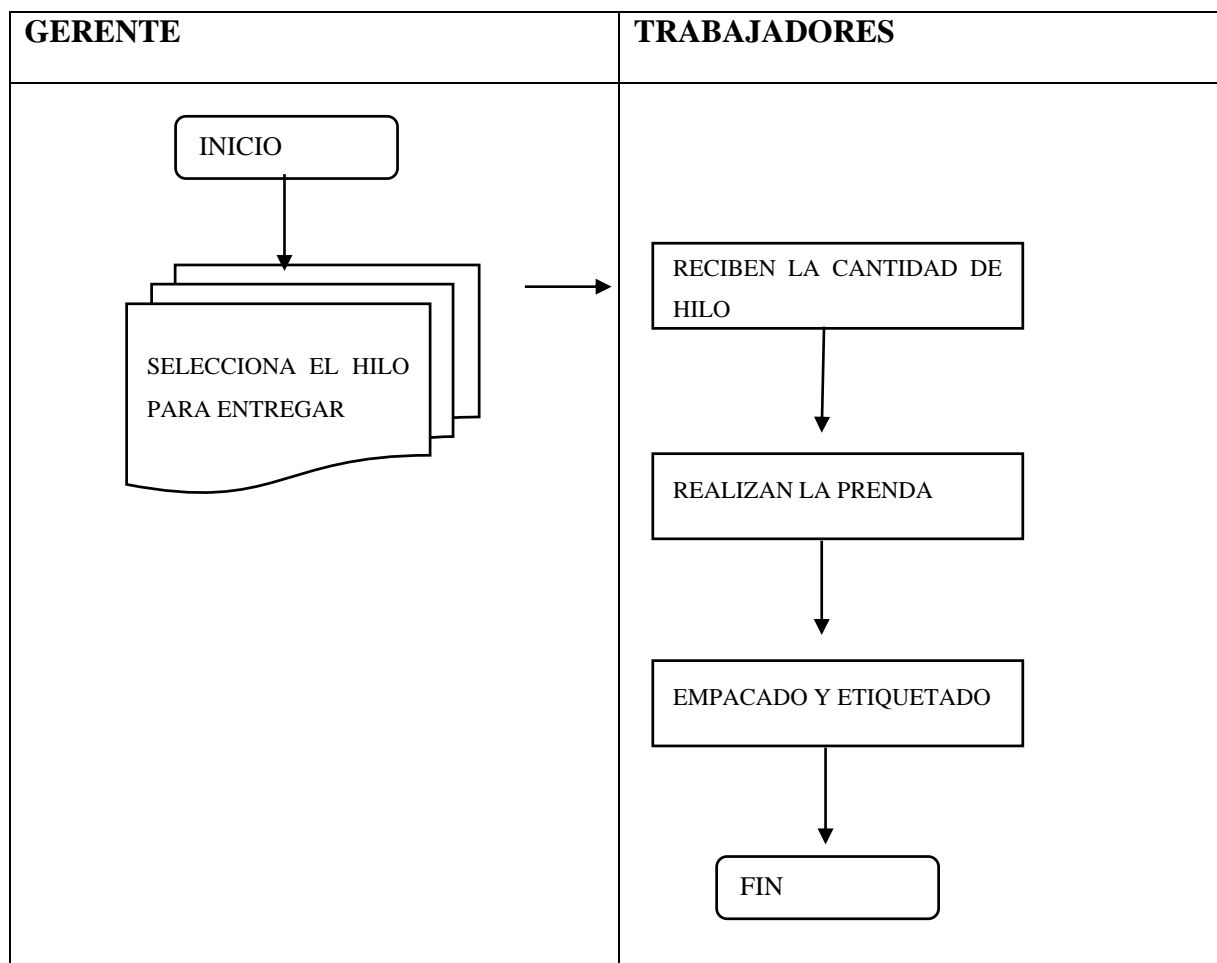
Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Los Autores





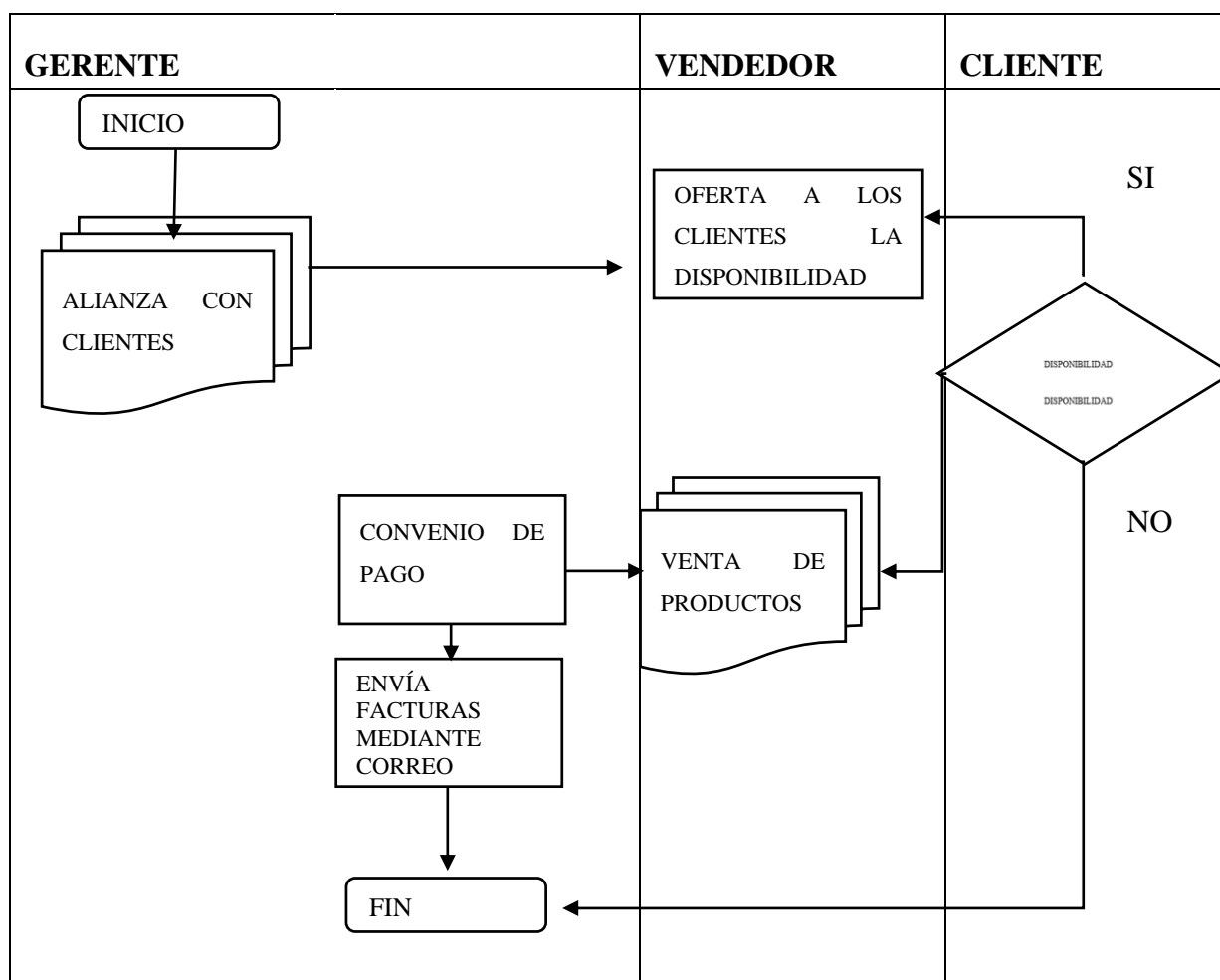
**Figura 24** *Procesos para la elaboración de los productos.*

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Los Autores



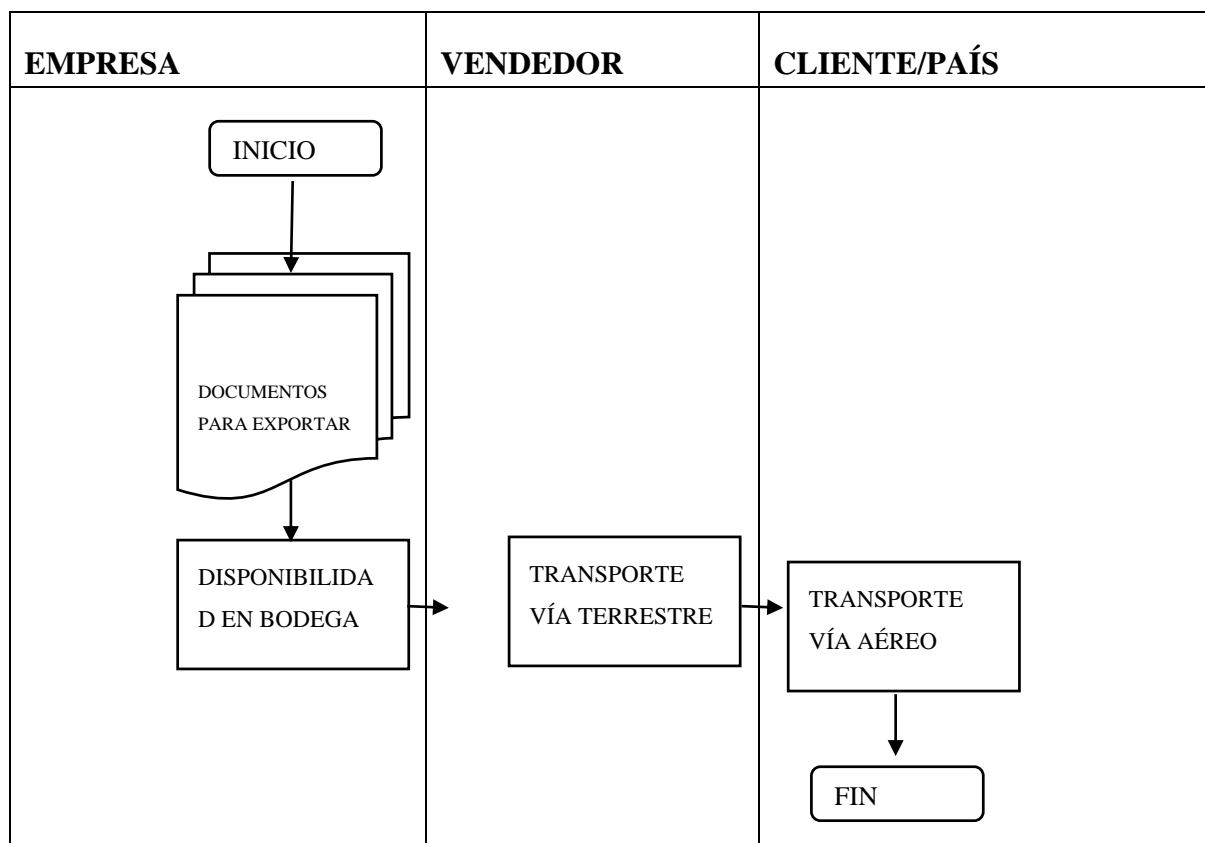
**Figura 25 Proceso para la entrega de materiales.**

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Los Autores



**Figura 26 Proceso de venta de productos.**

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Los Autores



**Figura 27 Proceso para La exportación del producto.**

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: Los Autores

### 5.9. Conclusiones del capítulo:

Mediante el presente capítulo se logrará posicionar la marca de MAKUVI'S en el sistema de comercio nacional e internacional de prendas de tejidas a mano, ya que contaremos con las herramientas planificadas y necesaria para poner en funcionamiento nuestro proyecto.

A través de MAKUVI'S buscamos la generación de empleo y de receptar carpetas acorde a las especificaciones con las que cuenta nuestro organigrama estructural y funcional para que las actividades sean realizadas de forma correcta.

Buscar las mejores ofertas para la compra de materia prima siendo importante la calidad y el costo para buscar así la satisfacción del cliente, lo que nos permitirá tener un cliente fidelizado con nuestra marca Makuvi's.

## **CAPÍTULO VI**

### **6. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

#### **6.1. Objetivo General:**

Realizar el estudio económico financiero del proyecto para determinar el monto de inversión y su rentabilidad.

##### **6.1.1. Objetivos Específicos:**

- Determinar la inversión total para la implementación del presente proyecto, a través de Estados Financieros.
- Establecer la utilidad del proyecto mediante los presupuestos planteados para el mismo.
- Analizar los principales indicadores que permitan visualización del presente proyecto.

#### **6.2. Inversiones**

Las inversiones se distribuyeron de la siguiente manera, inversiones fijas, inversiones variables e inversiones diferidas, a continuación el detalle de cada una.

##### **6.2.1. Inversiones fijas**

Las inversiones fijas están relacionadas con todo bien e infraestructura que se necesita para la implementación del proyecto, utilizando datos del estudio técnico relacionados con equipos, mueblería, equipo informático y tecnológico, se elaboró presupuestos de cada ítem:

**Tabla 20****Presupuesto de inversiones fijas**

DESCRIPCIÓN	VALOR \$
Muebles y enceres	486,00
Maquinaria	1.236,00
Equipo de computo	1.313,00
<b>Total inversión fija</b>	<b>3.035,00</b>

Fuente: Elaboración propia.

Elaborado por: Las autoras

**6.2.2. Inversiones variables**

Las inversiones variables se destinan para el funcionamiento de operaciones dentro de proyecto puesto en marcha, es decir el capital de trabajo, la proyección de ingresos inmediatos por funcionamiento del negocio.

**Tabla 21****Presupuesto Inversiones Variables**

DESCRIPCIÓN	VALOR \$
Compra de insumos y materia prima	1.474,17
Suministros y materiales	51,85
Sueldo de personal:	
Administrativo	700,00
Sueldo Personal Ventas	497,00
Salario Personal Operativo:	
Tejedores	386,00
<b>Servicios Básicos</b>	
Luz	383,94
Agua	354,00
Arriendo de local	450,00
<b>Publicidad</b>	60,00
<b>Total inversión variable</b>	<b>4.357</b>

Fuente: Presupuesto de Costo de Producción.

Elaborado por: Las autoras

### 6.2.3. Inversiones Diferidas

Las inversiones diferidas se constituyen en aquellas necesarias para la formalización legal, administrativa y de análisis previo a la puesta en marcha del negocio.

**Tabla 22**

#### *Presupuesto de Inversiones Diferidas*

DESCRIPCIÓN	VALOR \$
Gastos de constitución legal	3.600,00
<b>Total inversión diferida</b>	<b>3.600,00</b>

Fuente: Presupuesto de Costo de Producción.  
Elaborado por: Las autoras

A continuación se resume el valor general de las diferentes inversiones realizadas para la implementación de la idea de negocio:

**Tabla 23**

#### *Inversión Total del Proyecto*

DESCRIPCIÓN	VALOR \$
Inversión fija	3.035,00
Inversión diferida	3.600,00
Inversión variable	4.357
<b>Total Inversión</b>	<b>10.992</b>

Fuente: Cálculos de las diferentes inversiones  
Elaborado por: Las autoras

La inversión total del proyecto está constituido por inversiones fijas, variables y diferidas.

**Tabla 24**

#### *Financiamiento de la Inversión*

DESCRIPCIÓN	VALOR \$	PROPIO	PRESTADO
Inversión fija	3.035,00	1.214,00	1.821,00
Inversión diferida	3.600,00	1.440,00	2.160,00
Inversión variable	4.357,00	1.743,00	2.614,17
<b>Total Inversión</b>	<b>10.992,00</b>	<b>4.397</b>	<b>6.595,00</b>
	100%	40%	60%

Fuente: Cálculos de las diferentes inversiones  
Elaborado por: Las autoras

**Tabla 25****Cálculo del Precio**

Prendas	Costo								
	Costo variable			Costo fijo		total		Utilidad	
	MPD	MOD	CIF	Gasto Administrativo	Gasto de ventas	Gasto financiero		15%	Precio
Vestido	29,00	18,08	4,78	26,47	12,56	1,12	92,01	13,80	105,81
Terno 1	19,33	18,08	8,61	26,47	12,56	1,12	86,17	12,93	99,10
Terno 2	29,00	18,08	8,61	26,47	12,56	1,12	95,84	14,38	110,21
Terno 3	29,00	18,08	8,61	26,47	12,56	1,12	95,84	14,38	110,21
Blusa	14,50	18,08	1,39	26,47	12,56	1,12	74,12	11,12	85,23

Fuente: Cálculos de las diferentes inversiones

Elaborado por: Las autoras

**Tabla 26****Proyección de precios**

Precios		Años				
Tallas	Precio	2016	2017	2018	2019	2020
Vestido	105,81	111,01	116,46	122,18	128,18	134,47
Terno 1	99,10	103,96	109,07	114,42	120,04	125,93
Terno 2	110,21	115,62	121,30	127,26	133,51	140,06
Terno 3	110,21	115,62	121,30	127,26	133,51	140,06
Blusa	85,23	89,42	93,81	98,42	103,25	108,32

6.3. Presupuesto en Ingresos Fuente: Cálculos de las diferentes inversiones

Elaborado por: Las autoras

La producción de cinco productos artesanales con un precio establecido para exportación determinado en el estudio técnico permitió elaborar el presupuesto de ingresos de cada uno y en general para la microempresa instalada.



**Tabla 27****Presupuesto de ingresos.**

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Vestido	108	110	113	115	118
Precio unitario \$	105,81	111,01	116,46	122,18	128,18
<b>Subtotal 1</b>	<b>11.427,77</b>	<b>12.245,44</b>	<b>13.121,61</b>	<b>14.060,47</b>	<b>15.066,51</b>
Terno 1	60	61	63	64	65
Precio unitario \$	105,81	111,01	116,46	122,18	128,18
<b>Subtotal 2</b>	<b>6.348,76</b>	<b>6.803,02</b>	<b>7.289,78</b>	<b>7.811,37</b>	<b>8.370,28</b>
Terno 2	60	61	63	64	65
Precio unitario \$	99,10	103,96	109,07	114,42	120,04
<b>Subtotal 3</b>	<b>5.945,78</b>	<b>6.371,21</b>	<b>6.827,07</b>	<b>7.315,55</b>	<b>7.838,99</b>
Terno 3	60	61	63	64	65
Precio unitario \$	99,10	103,96	109,07	114,42	120,04
<b>Subtotal 4</b>	<b>5.945,78</b>	<b>6.371,21</b>	<b>6.827,07</b>	<b>7.315,55</b>	<b>7.838,99</b>
Blusa	372	380	388	396	405
	85,23	89,42	93,81	98,42	103,25
<b>Subtotal 5</b>	<b>31.707,13</b>	<b>33.975,80</b>	<b>36.406,80</b>	<b>39.011,73</b>	<b>41.803,05</b>
<b>Total \$</b>	<b>61.375,24</b>	<b>65.766,68</b>	<b>70.472,33</b>	<b>75.514,68</b>	<b>80.917,81</b>

Fuente:

Elaborado por: Las autoras

En la elaboración de este presupuesto se tomó como base la producción calculada en el estudio técnico de cada producto, y el precio de exportación CIF, para el proyecto a cinco años, multiplicando por el precio, que es proyectado para los siguientes años en base de un promedio general de inflación de 5 años posteriores al proyecto 4,91%, con una fórmula matemática de proyección geométrica:

$$\text{Precio proyectado} = \text{Precio año base} \times (1 + \text{Inflación})^{\text{periodos años}}$$

## 6.4. Presupuesto Costos y gastos

### 6.4.1. Materias Primas

Para el cálculo de la materia prima es necesario realizar un cuadro que a continuación se describe:

**Tabla 28**

**Resumen del Costos de Producción**

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Materia prima	17690,00	18955,73	20804,37	22836,05	25069,10
Mano de obra	11933,58	13329,42	13983,89	14670,50	15390,83
CIF	516,56	553,52	593,12	635,56	681,04
<b>Total</b>	<b>30140,13</b>	<b>32838,67</b>	<b>35381,39</b>	<b>38142,12</b>	<b>41140,96</b>

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Los Autores

**Tabla 29**

**Anexo de Materia Prima vestido**

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Vestido					
Cantidad					
unidades	108	110	113	115	118
Precio unidad	29,00	30,42	31,92	33,48	35,13
<b>Valor</b>	<b>3132,00</b>	<b>3356,10</b>	<b>3596,23</b>	<b>3853,54</b>	<b>4129,26</b>

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Los Autores

**Tabla 30****Anexo de Materia Prima Terno de baño 1**

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Terno 1					
Cantidad					
unidades	40	41	42	43	44
Precio unidad	29,00	30,42	32,86	35,49	38,33
<b>Valor</b>	<b>1160,00</b>	<b>1243,00</b>	<b>1371,17</b>	<b>1512,55</b>	<b>1668,51</b>

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Los Autores

**Tabla 31****Anexo de Materia Prima Terno de baño 2**

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Terno 2					
Cantidad					
unidades	60	61	63	64	65
Precio unidad	29,00	30,42	32,86	35,49	38,33
<b>Valor</b>	<b>1740,00</b>	<b>1864,50</b>	<b>2056,75</b>	<b>2268,83</b>	<b>2502,77</b>

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Los Autores

**Tabla 32****Anexo de Materia Prima Terno de baño 3**

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Terno 3					
Cantidad					
unidades	372	380	388	396	405
Precio unidad	29,00	30,42	32,86	35,49	38,33
<b>Valor</b>	<b>10788,00</b>	<b>11559,89</b>	<b>12751,85</b>	<b>14066,72</b>	<b>15517,17</b>
<b>Total</b>	<b>17690,00</b>	<b>18955,73</b>	<b>20804,37</b>	<b>22836,05</b>	<b>25069,10</b>

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Los Autores

**Tabla 33****Anexo de Materia Prima Blusa**

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Blusa					
Cantidad					
unidades	30	31	31	32	33
Precio unidad	29,00	30,42	32,86	35,49	38,33
<b>Valor</b>	<b>870,00</b>	<b>932,25</b>	<b>1028,38</b>	<b>1134,41</b>	<b>1251,38</b>

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Los Autores

**Tabla 34****Mano de obra directa**

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Tejedores	9264,00	9718,86	10196,06	10696,69	11221,89

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
SBU	9264,00	9718,86	10196,06	10696,69	11221,89
Aporte patronal	1125,58	1180,84	1238,82	1299,65	1363,46
Fondos de reserva	0,00	809,91	849,67	891,39	935,16
Décimo tercer sueldo	772,00	809,91	849,67	891,39	935,16
Décimo cuarto sueldo	772,00	809,91	849,67	891,39	935,16
<b>MANO DE OBRA</b>	<b>11933,58</b>	<b>13329,42</b>	<b>13983,89</b>	<b>14670,50</b>	<b>15390,83</b>

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Los Autores

**6.5. Costos Indirectos de Fabricación**

Los servicios básicos y complementos adicionales para la presentación del producto son los elementos que integran este presupuesto que se describe a continuación:

**Tabla 35****Costos Indirectos de Fabricación**

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Luz					
Cantidad unidades	2986	3050	3115	3182	3250
Precio unidad	0,09	0,09	0,10	0,10	0,11
<b>Total</b>	<b>268,76</b>	<b>287,99</b>	<b>308,59</b>	<b>330,67</b>	<b>354,33</b>
<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Agua m3					
Cantidad unidades	2478	2531	2585	2641	2697
Precio unidad	0,10	0,10	0,11	0,12	0,12
<b>Total</b>	<b>247,80</b>	<b>265,53</b>	<b>284,53</b>	<b>304,89</b>	<b>326,70</b>
<b>CIF</b>	<b>516,56</b>	<b>553,52</b>	<b>593,12</b>	<b>635,56</b>	<b>681,04</b>

**Tabla 36****Costos indirectos de fabricación unitarios de Mano de obra**

<b>CIF</b>		<b>Mano de Obra</b>		<b>Gasto Administrativo</b>	
<b>Tallas</b>	<b>Valor</b>	<b>Tallas</b>	<b>Valor</b>	<b>Tallas</b>	<b>Valor</b>
Vestido	4,78	Vestido	18,08	Vestido	26,08
Terno 1	8,61	Terno 1	18,08	Terno 1	26,08
Terno 2	8,61	Terno 2	18,08	Terno 2	26,08
Terno 3	8,61	Terno 3	18,08	Terno 3	26,08
Blusa	1,39	Blusa	18,08	Blusa	26,08

**Tabla 37****Costos indirectos de fabricación unitarios de Gasto de ventas**

Gasto de ventas		Gasto Financiero	
Tallas	Valor	Tallas	Valor
Vestido	12,56	Vestido	1,12
Terno 1	12,56	Terno 1	1,12
Terno 2	12,56	Terno 2	1,12
Terno 3	12,56	Terno 3	1,12
Blusa	12,56	Blusa	1,12

**6.6. Gastos de Administración**

Estos gastos se relacionan con las actividades realizadas en la administración del proyecto, entre ellos tenemos suministros de oficina y los sueldos de los todos empleados.

**Tabla 38****Gastos de Administración**

RESUMEN GASTO ADMINISTRATIVO					
Descripción	1	2	3	4	5
Sueldos y salarios	10506,60	11756,84	12334,11	12939,71	13575,05
Suministros Y Materiales	293,20	307,60	322,70	338,54	355,17
Servicios Básicos	311,38	326,67	342,71	359,54	377,19
Depreciación	609,87	609,87	609,87	702,20	702,20
Arriendo	5400,00	5665,14	5943,30	6235,11	6541,26
Transporte	348,00	365,09	383,01	401,82	421,55
Total	17469,05	19031,20	19935,69	20976,92	21972,41

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Los Autores

**Tabla 39****Anexo Gasto Administrativo**

<b>Sueldos personal</b>	<b>Básico mensual</b>	<b>Total anual</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Gerente General	700,00	8.400,00	8.812,44	9.245,13	9.699,07	10.175,29	10.674,90
<b>Total</b>	<b>700,00</b>	<b>8.400,00</b>	<b>8.812,44</b>	<b>9.245,13</b>	<b>9.699,07</b>	<b>10.175,29</b>	<b>10.674,90</b>

**Tabla 40****Sueldo Gerente**

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
SBU	8.400,00	8.812,44	9.245,13	9.699,07	10.175,29
Aporte patronal	1.020,60	1.070,71	1.123,28	1.178,44	1.236,30
Fondos de reserva	0,00	734,37	770,43	808,26	847,94
Décimo tercer sueldo	700,00	734,37	770,43	808,26	847,94
Décimo cuarto sueldo	386,00	404,95	424,84	445,70	467,58
<b>Sueldos y salarios</b>	<b>10.506,60</b>	<b>11.756,84</b>	<b>12.334,11</b>	<b>12.939,71</b>	<b>13.575,05</b>

**Tabla 41****Proyección suministro y materiales**

	Valor	Valor					
Servicios	mensual	anual	1	2	3	4	5
Agujetas	21,33	256	268,57	281,76	295,59	310,10	325,33
Agujas	0,6	7,20	7,55	7,92	8,31	8,72	9,15
Tijeras	6	6,00	6,29	6,60	6,93	7,27	7,62
Fundas	12	12,00	12,59	13,21	13,86	14,54	15,25
Cajas de embalaje	12	12,00	12,59	13,21	13,86	14,54	15,25
<b>Total</b>	<b>51,85</b>	<b>37,45</b>	<b>39,29</b>	<b>41,22</b>	<b>43,24</b>	<b>45,36</b>	<b>47,59</b>

**Tabla 42****Proyección servicios básicos**

Servicios	Valor	Valor					
Básicos	mensual	anual	2	3	4	5	6
Luz Kwh	9,60	115,182	120,84	126,77	132,99	139,53	146,38
Agua m3	8,85	106,2	111,41	116,88	122,62	128,64	134,96
Teléfono minutos	7,50	90	94,42	99,05	103,92	109,02	114,37
<b>Total</b>	<b>25,95</b>	<b>311,38</b>	<b>326,67</b>	<b>342,71</b>	<b>359,54</b>	<b>377,19</b>	<b>395,71</b>

**6.7. Gasto Depreciación**

Dentro de las depreciaciones se empleó el método de línea recta, aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Valor de depreciación} = \frac{\text{Valor de compra activo} - \text{Valor residual}}{\text{Años de Vida Útil}}$$

$$\text{Base de depreciación} = \text{Valor de compra} - \text{Valor residuo}$$



Para lo cual es necesario establecer valores bases de depreciación conforme a un factor importante el valor residual, que se define como el valor en el cual un bien puede venderse por alguna otra utilidad que no sea el de su adquisición.

Al final del tercer año de vida útil se debe de dar por terminada la utilidad del equipo de cómputo y al inicio del cuarto reponer por uno nuevo, para establecer la base del valor de compra del nuevo equipo se proyectó su valor a tres periodos con la inflación.

**Tabla 43**  
**Depreciación**

Descripción	Valor \$	vida útil	%	0	1	2	3	4	5	DEP. ACUMULADA	VALOR LIBROS
Muebles y enceres	486,00	10	10,00%	48,60	48,60	48,60	48,60	48,60	48,60	243,00	243,00
Maquinaria	1.236,00	10	10,00%	123,60	123,60	123,60	123,60	123,60	123,60	618,00	618,00
Equipo de computo	1.313,00	3	33,33%	437,67	437,67	437,67	437,67			1.313,00	0,00
Reposición equipo de computación	1.590,00							530,00	530,00	1.060,00	530,00
<b>Total</b>	<b>3.035,00</b>				<b>609,87</b>	<b>609,87</b>	<b>609,87</b>	<b>702,20</b>	<b>702,20</b>		<b>1.391,00</b>

Nota: Se realiza la depreciación de acuerdo a la NIFF- C6.

**Tabla 44****Proyección del Gasto Arriendo**

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Arriendo de almacén	5400	5665,14	5943,30	6235,11	6541,26
<b>Gasto administrativo</b>	<b>5400,00</b>	<b>5665,14</b>	<b>5943,30</b>	<b>6235,11</b>	<b>6541,26</b>

**Tabla 45****Proyección del Gasto de Transporte**

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Transporte	348	365,09	383,01	401,82	421,55
<b>Gasto administrativo</b>	<b>348,00</b>	<b>365,09</b>	<b>383,01</b>	<b>401,82</b>	<b>421,55</b>

**Tabla 46****Resumen Gasto De Ventas**

<b>Descripción</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Sueldos y salarios	7571,63	8464,80	8880,42	9316,45	9773,88
Medios					
publicitarios	720,00	755,35	792,44	831,35	872,17
<b>Total</b>	<b>8.291,63</b>	<b>9.220,15</b>	<b>9.672,86</b>	<b>10.147,79</b>	<b>10.646,05</b>

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Los Autores

**Tabla 47****Resumen Gasto De Ventas**

<b>Descripción</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Sueldos y salarios	7571,63	8464,80	8880,42	9316,45	9773,88
Medios publicitarios	720,00	755,35	792,44	831,35	872,17
<b>Total</b>	<b>8.291,63</b>	<b>9.220,15</b>	<b>9.672,86</b>	<b>10.147,79</b>	<b>10.646,05</b>

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Los Autores

**Tabla 48****Anexo gasto de ventas**

<b>Sueldos personal</b>	<b>Básico mensual</b>	<b>Total anual</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Sueldo	497,00	5.964,00	6.256,83	6.564,04	6.886,34	7.224,46	7.579,18
<b>Total</b>	<b>497,00</b>	<b>5.964,00</b>	<b>6.256,83</b>	<b>6.564,04</b>	<b>6.886,34</b>	<b>7.224,46</b>	<b>7.579,18</b>

<b>Años</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
<b>Rubros</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
SBU	5.964,00	6256,83	6564,04	6886,34	7224,46
Aporte patronal	724,626	760,21	797,53	836,69	877,77
Fondos de reserva	0	521,40	547,00	573,86	602,04
Décimo tercer sueldo	497,00	521,40	547,00	573,86	602,04
Décimo cuarto sueldo	386	404,95	424,84	445,70	467,58
<b>Sueldos y salarios</b>	<b>7571,63</b>	<b>8464,80</b>	<b>8880,42</b>	<b>9316,45</b>	<b>9773,88</b>

<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>Año 0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Medios publicitarios	60,00	720,00	755,35	792,44	831,35	872,17	914,99
<b>Total</b>			<b>755,35</b>	<b>792,44</b>	<b>831,35</b>	<b>872,17</b>	<b>914,99</b>

**6.8. Gastos Financieros**

Para determinar los gastos financieros, primero se define las fuentes de financiamiento del proyecto:

**Tabla 49****Gasto financiero**

<b>Detalle</b>	<b>años</b>				
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Gasto Interés	736,31	606,42	460,05	295,13	109,28
Amortización de Capital	1024,17	1154,06	1300,42	1465,35	1651,19

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Los Autores

Concretando así un crédito de 6. 595,17 USD dólares mediante la empresa financiera con los siguientes términos:

Crédito = 6.595,17

Periodos = 60 meses

Interés = 12% anual; Tasa activa BCE

**Tabla 50**

**Tabla Amortización Crédito**

<b>pagos</b>	<b>Capital insoluto</b>	<b>Interés</b>	<b>anualidad</b>	<b>capital</b>	<b>capital suelto</b>
1	6.595,17	65,95	146,71	80,75	6.514,42
2	6.514,42	65,14	146,71	81,56	6.432,86
3	6.432,86	64,33	146,71	82,38	6.350,48
4	6.350,48	63,50	146,71	83,20	6.267,28
5	6.267,28	62,67	146,71	84,03	6.183,25
6	6.183,25	61,83	146,71	84,87	6.098,37
7	6.098,37	60,98	146,71	85,72	6.012,65
8	6.012,65	60,13	146,71	86,58	5.926,07
9	5.926,07	59,26	146,71	87,45	5.838,63
10	5.838,63	58,39	146,71	88,32	5.750,31
11	5.750,31	57,50	146,71	89,20	5.661,10
12	5.661,10	56,61	146,71	90,09	5.571,01
13	5.571,01	55,71	146,71	91,00	5.480,01
14	5.480,01	54,80	146,71	91,91	5.388,11
15	5.388,11	53,88	146,71	92,82	5.295,28
16	5.295,28	52,95	146,71	93,75	5.201,53
17	5.201,53	52,02	146,71	94,69	5.106,84
18	5.106,84	51,07	146,71	95,64	5.011,20
19	5.011,20	50,11	146,71	96,59	4.914,61
20	4.914,61	49,15	146,71	97,56	4.817,05

<b>pagos</b>	<b>Capital insoluto</b>	<b>Interés</b>	<b>anualidad</b>	<b>capital</b>	<b>capital soluto</b>
21	4.817,05	48,17	146,71	98,54	4.718,51
22	4.718,51	47,19	146,71	99,52	4.618,99
23	4.618,99	46,19	146,71	100,52	4.518,47
24	4.518,47	45,18	146,71	101,52	4.416,95
25	4.416,95	44,17	146,71	102,54	4.314,42
26	4.314,42	43,14	146,71	103,56	4.210,85
27	4.210,85	42,11	146,71	104,60	4.106,26
28	4.106,26	41,06	146,71	105,64	4.000,61
29	4.000,61	40,01	146,71	106,70	3.893,91
30	3.893,91	38,94	146,71	107,77	3.786,15
31	3.786,15	37,86	146,71	108,84	3.677,30
32	3.677,30	36,77	146,71	109,93	3.567,37
33	3.567,37	35,67	146,71	111,03	3.456,34
34	3.456,34	34,56	146,71	112,14	3.344,19
35	3.344,19	33,44	146,71	113,26	3.230,93
36	3.230,93	32,31	146,71	114,40	3.116,53
37	3.116,53	31,17	146,71	115,54	3.000,99
38	3.000,99	30,01	146,71	116,70	2.884,30
39	2.884,30	28,84	146,71	117,86	2.766,43
40	2.766,43	27,66	146,71	119,04	2.647,39
41	2.647,39	26,47	146,71	120,23	2.527,16
42	2.527,16	25,27	146,71	121,43	2.405,72
43	2.405,72	24,06	146,71	122,65	2.283,08
44	2.283,08	22,83	146,71	123,88	2.159,20
45	2.159,20	21,59	146,71	125,11	2.034,09
46	2.034,09	20,34	146,71	126,37	1.907,72
47	1.907,72	19,08	146,71	127,63	1.780,09
48	1.780,09	17,80	146,71	128,91	1.651,19
49	1.651,19	16,51	146,71	130,19	1.520,99
50	1.520,99	15,21	146,71	131,50	1.389,50

<b>pagos</b>	<b>Capital insoluto</b>	<b>Interés</b>	<b>anualidad</b>	<b>capital</b>	<b>capital soluto</b>
51	1.389,50	13,89	146,71	132,81	1.256,69
52	1.256,69	12,57	146,71	134,14	1.122,55
53	1.122,55	11,23	146,71	135,48	987,07
54	987,07	9,87	146,71	136,84	850,23
55	850,23	8,50	146,71	138,20	712,03
56	712,03	7,12	146,71	139,59	572,44
57	572,44	5,72	146,71	140,98	431,46
58	431,46	4,31	146,71	142,39	289,07
59	289,07	2,89	146,71	143,82	145,25
60	145,25	1,45	146,71	145,25	0,00

Fuente: Cálculos del estudio técnico.  
Elaborado por: Las autoras

## 6.9. Estados Financieros

Los principales estados financieros a presentar son:

- Balance de Situación Inicial
- Estado de Pérdidas y Ganancias
- Flujo de caja

**Tabla 51****Estado de Situación Inicial**

Microempresa “MAKUVI’S”						
Estado de Situación Inicial						
Al 31 de diciembre del 2019						
ACTIVOS			PASIVOS			
Activos Corrientes		<b>4.108,74</b>	Pasivos Corrientes			
<b>Bancos</b>	4.108,74			Pasivos a C/p		
Activos fijos:		<b>3.035,00</b>	Pasivos a largo plazo			<b>6.595,17</b>
<b>Muebles y enseres</b>	486,00			Préstamos		6.595,22
<b>Maquinaria</b>	1.236,00					
<b>Herramientas</b>	0,00					
<b>Equipo de computo</b>	1.313,00					
Activos Diferidos		<b>3.600,00</b>				
<b>Inv. Diferida</b>	3.600,00					
			<b>PATRIMONIO</b>			
				Capital Social		4.148,52
<b>Total Activos</b>		<b>10.743,74</b>	<b>Total Pasivos y patrimonio</b>			<b>10.743,74</b>

Fuente: Cálculos técnicos de inversiones fijas, variables y diferidas, financiada.

Elaborado por: Las autoras.



Tabla 52

## Estado de Resultados

## Microempresa “MAKUVI’S”

## Estado de Resultados

Al 31 de diciembre del 2019

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Ventas Netas	61.375,24	65.766,68	70.472,33	75.514,68	80.917,81
(-) Costo de producción	30.140,13	32.838,67	35.381,39	38.142,12	41.140,96
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>31.235,10</b>	<b>32.928,01</b>	<b>35.090,94</b>	<b>37.372,56</b>	<b>39.776,85</b>
(-) Gasto Operacional	<b>25.760,67</b>	<b>28.251,35</b>	<b>29.608,55</b>	<b>31.124,72</b>	<b>32.618,46</b>
Gasto Administrativo	17.469,05	19.031,20	19.935,69	20.976,92	21.972,41
Gasto de ventas	8.291,63	9.220,15	9.672,86	10.147,79	10.646,05
<b>(=) Utilidad Neta en operaciones</b>	<b>5.474,43</b>	<b>4.676,66</b>	<b>5.482,39</b>	<b>6.247,85</b>	<b>7.158,39</b>
(-) Gasto Financiero	736,31	606,42	460,06	295,13	109,29
(-) Amortización de diferidos	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
<b>(=) Utilidad neta antes de participación obreros y empleados</b>	<b>4.018,12</b>	<b>3.350,24</b>	<b>4.302,34</b>	<b>5.232,72</b>	<b>6.329,10</b>
(-) 15% participación	602,72	502,54	645,35	784,91	949,37
<b>(=) Utilidad Neta antes de impuestos</b>	<b>3.415,40</b>	<b>2.847,70</b>	<b>3.656,99</b>	<b>4.447,81</b>	<b>5.379,74</b>
(-) % Impuesto a la Renta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=) Utilidad Líquida</b>	<b>3.415,40</b>	<b>2.847,70</b>	<b>3.656,99</b>	<b>4.447,81</b>	<b>5.379,74</b>

Fuente: Presupuesto Ingresos, Costo operativo, gastos administrativos exportación, financiero y depreciación.  
Elaborado por: Los Autores

**Tabla 53****Flujo de efectivo****Microempresa “MAKUVI’S”****Flujo de efectivo****Al 31 de diciembre del 2019**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>INVERSIONES</b>	-10.992					
<b>INGRESOS:</b>						
Utilidad Operacional		4.018,12	3.350,24	4.302,34	5.232,72	6.329,10
Amortización de Diferidos		720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
Venta de activos					500,00	
Valor en Libros						1.391,00
<b>Total Ingresos</b>		<b>4.738,12</b>	<b>4.070,24</b>	<b>5.022,34</b>	<b>6.452,72</b>	<b>8.440,10</b>
<b>(-) EGRESOS:</b>						
Amortización de Capital		1.024,17	1.154,06	1.300,43	1.465,36	1.651,20
Reinversiones					1.313,00	
Participación a trabajadores		602,72	502,54	645,35	784,91	949,37
Impuesto a la renta		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Otros Egresos						
<b>Total Egresos</b>		<b>1.626,89</b>	<b>1.656,60</b>	<b>1.945,78</b>	<b>3.563,26</b>	<b>2.600,56</b>
<b>(=) ENTRADAS DE EFECTIVO</b>	-10.992	<b>3.111,23</b>	<b>2.413,64</b>	<b>3.076,56</b>	<b>2.889,45</b>	<b>5.839,54</b>

Fuente: Presupuesto Ingresos, Costo operativo, gastos administrativos exportación, financiero y depreciación.

Elaborado por: Las autoras

**6.10. Evaluación Económica Financiera****6.10.1. Tasa Mínima Aceptable de Rentabilidad (Tasa de Descuento)**

Es la tasa de referencia que el proyecto debe tener como base de rentabilidad y se toma al interés bancario como costo mínimo de la inversión total en el mercado, tasa que debe ser ajustada al índice inflacionario para identificar en términos reales la tasa de descuento.

**Tabla 54****Costo de oportunidad**

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	COSTO	
			CAPITAL	PONDERACIÓN
Propio	4.396,78	40%	5,48%	2,19%
Prestado	6.595,17	60%	7,72%	4,63%
<b>Total</b>	<b>10.991,96</b>	<b>100%</b>	<b>Kp</b>	<b>6,82%</b>

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Los Autores

$$TRM = (1 + CK)(1 + IF) - 1$$

$$TRM = (1 + 0,682)(1 + 0,491) - 1$$

$$TRM = (1,682)(1,491) - 1$$

<b>TASA DE DESCUENTO</b>	<b>12,07%</b>
--------------------------	---------------

Fuente: BCE, BVQ, 2018  
Elaborado por: Las autoras

**6.10.2. Cálculo del VAN**

El Valor Actual Neto es igual a la inversión (propia) con signo negativo y la sumatoria de los flujos de caja trasladados a valor presente.

$$- \text{Inversión} + \text{Sumatoria Flujo Efectivo de Caja}$$

$$\text{VAN} = \frac{\quad}{(1 + Td)^{\text{periodos}}}$$

Se calculara el VAN y el TIR con el método de interpolación.

**Tabla 55****Descripción del VAN**

Años	Inv. Entradas de E	VAN	0,154	0,1541
			VAN +	VAN -
0	-10992	-10992,04	-10992,04	-10992,04
1	3111,23	2776,17	2696,04	2695,80
2	2413,64	1921,77	1812,43	1812,11
3	3076,56	2185,79	2001,93	2001,40
4	2889,45	1831,78	1629,27	1628,70
5	5839,54	3303,31	2853,31	2852,08
		<b>1026,78</b>	<b>0,93</b>	<b>-1,94</b>

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Los Autores

$$VAN = -II + \frac{EEE}{(1+r)^n} + \dots$$

$$VAN = -10991,96 + \frac{3111,23}{(1+0,1207)^1} + \frac{2413,64}{(1+0,1207)^2} + \frac{3076,56}{(1+0,1207)^3} + \frac{2889,45}{(1+0,1207)^4} + \frac{5839,54}{(1+0,1207)^5}$$

$$VAN = 12018,81$$

El VAN es traer al presente todas las entradas de efectivo en este caso es mayor a cero por lo que es viable el proyecto.

**6.10.3. Cálculo del TIR**

Tasa con la cual la sumatoria de los flujos efectivos de caja y la inversión dan como resultado un valor actual neto de cero.

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN_{Ti}}{(VAN_{Ti} - VAN_{Ts})}$$

$$TIR = 0,1540 + (0,1540 - 0,1540) \frac{0,09}{(0,09 - (-1,85))}$$

$$TIR = 15,40\%$$

Esta tasa muestra la factibilidad del proyecto es positivo desde el momento que supera la tasa de rendimiento medio.

**Tabla 56**

**Costo beneficio**

Años	Ingresos			
	Ingresos	Egresos	Actualizados	Egresos Actualizados
1	61.375,24	56.637,12	54.765,55	50.537,70
2	65.766,68	49.424,15	58.684,07	44.101,51
3	70.472,33	38.070,42	62.882,95	33.970,50
4	75.514,68	23.546,19	67.382,28	21.010,43
5	80.917,81	12.443,34	72.203,53	11.103,28
<b>Total</b>	<b>354.046,75</b>	<b>180.121,22</b>	<b>315.918,37</b>	<b>160.723,41</b>

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: Los Autores

$$COSTO BENEFICIO = \frac{\sum FN ACTUALIZADOS}{Inversión}$$

$$Costo beneficio = \frac{12018,81}{10\ 992,04}$$

$$Costo beneficio = 1,09$$

**Interpretación:** Significa que por cada dólar de inversión se obtendrá una ganancia de 0,9 centavos.

**Tabla 57****Periodo de recuperación**

<b>Años</b>	<b>F N Actualizados</b>	<b>F N A acumulados</b>
1	2776,17	2776,17
2	1921,77	4697,93
3	2185,79	6883,72
4	1831,78	8715,50
5	3303,31	12018,81

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Los Autores

**Interpretación:** La inversión se recuperará en cuatro años, en 8 meses y 8 días.

<b>Inversión</b>	<b>10 992</b>
<b>4 año</b>	<b>8715,50</b>
<b>Meses</b>	<b>8</b>
<b>días</b>	<b>8</b>

**Tabla 58****Punto de equilibrio**

<b>Gasto Administrativo</b>	<b>11.427,85</b>
Sueldos y salarios	10.506,60
SERVICIOS BÁSICOS	311,38
Depreciación	609,87
<b>Gasto de ventas</b>	<b>720,00</b>
Medios publicitarios	720,00
Sueldos y salarios	7.571,63
<b>Gasto Financiero</b>	<b>736,31</b>
Gasto Interés	736,31

## Gasto fijo y Gasto variable

**Tabla 59**

### *Gasto fijo y variable*

<b>Gasto Fijo</b>	<b>Valor</b>	<b>Gasto Variable</b>	<b>Valor</b>
Sueldos Y Salarios	10.506,60	Servicios Básicos	311,38
Depreciación	609,87	Medios Publicitarios	720,00
		Gasto Interés	736,31
<b>TOTAL</b>	<b>11116,47</b>	<b>TOTAL</b>	<b>1767,69</b>

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Los Autores

### 6.10.4. Punto de Equilibrio

Es necesario distribuir todos los costos y gastos, en variables son aquellos relacionados con la producción y cambia su volumen según esta cantidad, mientras que los fijos no se relacionan con la producción pero son necesarios para el funcionamiento de la organización.

**Tabla 60**

### *Punto de equilibrio por unidades*

<b>PRODUCTO</b>	<b>VENTAS</b>	<b>%</b>	<b>COSTO</b>		<b>PUNTO DE E\$</b>	<b>PUNTO DE E u</b>
			<b>FIJO</b>	<b>VARIABLE</b>		
Vestido	11427,77	18,62%	2069,83	329,14	2131,21	20
Terno 1	6348,76	10,34%	1149,91	182,85	1184,01	11
Terno 2	5945,78	9,69%	1076,92	171,25	1108,85	11
Terno 3	5945,78	9,69%	1076,92	171,25	1108,85	11
Blusa	31707,13	51,66%	5742,89	913,21	5913,20	69
<b>TOTAL</b>	<b>61375,24</b>	<b>100,00%</b>	<b>11116,47</b>	<b>1767,69</b>	<b>11446,13</b>	<b>123</b>

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Los Autores

**Tabla 61****Punto de equilibrio total por ventas**

PRODUCTO	VENTAS	%	COSTO		PUNTO DE E\$	PUNTO DE E u
			OPERACIONAL			
			FIJO	VARIABLE		
PRENDAS	61375,24	100%	11116,47	1767,69	11446,13	139

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: Los Autores

**6.11. Conclusiones del capítulo:**

La inversión para el implemento de este proyecto tiene las siguientes características, un monto total del 10 992 USD que están distribuidos en inversiones fijas de 3035,00 USD, inversiones variables 4357,00 USD y diferidas 3.600,00 USD, con un plan de financiamiento crediticio de 6 595,00 USD (60%) y propia de 4 397,00 USD (40%).

El costo y gasto operativos del proyecto asumen indicadores macroeconómicos con la inflación en el tiempo.

El proyecto económicamente está presupuestado en base de realidades macroeconómicas (Inflación histórica de cinco años), precios de mercado, y métodos de proyección progresivos principalmente en precios y sueldos, estableciendo que el proyecto tiene resituaciones económicas en el estado de resultados y flujos de caja.

Los principales indicadores de factibilidad económicos sobre el proyecto tienen las siguientes características, la tasa mínima aceptable del proyecto se determina en 12,07 %, que en comparación de una tasa de Interna de rentabilidad (TIR 15,40%) es superior, en consecuencia es redituable; el valor actual neto (VAN) 12 018,81 USD, en tiempo de recuperación de cuarto año, 8 mes y 8 días, principales indicadores que muestran beneficio para la inversión a realizarse.



## **CAPÍTULO VII**

### **7. VALIDACIÓN DEL PROYECTO**

#### **7.1. Introducción**

En los capítulos anteriormente desarrollados se propone un proyecto factible como es la exportación de tejidos en aguja con la aplicación de la validación del proyecto permitirá comprobar su contenido el cual será para mantener elementos importantes dentro del proyecto que sirvan de sustento para responder a las interrogantes de control mediante el siguiente cuestionario:

##### **7.1.1. Objetivos General**

Validar las partes del presente proyecto mediante una matriz de preguntas que son un control enfocado a la metodología presentada que permitirá justificar la factibilidad de presente documento.

##### **7.1.2. Objetivos Específicos:**

- Validar de forma concreta partes importantes mediante el análisis del proyecto el cual se detalla en los anteriores capítulos.
- Analizar el contenido del proyecto a través de la metodología propuesta para implementar un control sobre el contenido del proyecto.

**Tabla 62****Desarrollo para validar el proyecto:**

<b>PREGUNTA</b>	<b>REFERENCIA</b>
¿La iniciativa es identificada mediante una denominación clara, la cual permite identificar la naturaleza del proyecto?	<p>La iniciativa se desarrolla mediante la entrevista realizada a un productor y comerciante de tejidos el cual lleva 10 años dedicándose a la realización de estos productos como son; blusas, vestidos y ternos de baño tejidos a mano, el cual manifiesta un bajo nivel de comercialización local debido a que el producto tiene mayor aceptación por extranjeras, es así como nace la idea de exportación. El proyecto se sustenta en la realización de un diagnóstico inicial considerando tres objetivos principales como constan en el primer capítulo. Se identifica un sector textil poco desarrollado en el cantón, no existe el registro de una microempresa dedicada a la exportación de tejidos y crear fuentes de empleo son motivos que impulsan el comercio internacional.</p> <p>Diagnóstico situacional. (pág. 25)</p>
La justificación del proyecto ¿Incluye elementos descriptivos que permitan fundamentar con claridad la decisión del producto de diseñar y planificar la solución?	<p>La justificación se considera metodológica debido a que implementa un plan de desarrollo que determina inversionistas, colaboradores artesanos y beneficiarios que originan la idea de negocio, al identificar mediante entrevistas la necesidad de desarrollar un plan de internacionalización apegada a políticas comerciales de exportación, a través de un análisis de mercado potencial y las restricciones y convenios que existen con determinados países Los países a los cuales se exportan estos productos son: Estados Unidos de América, países latinoamericanos, países de Europa y países del caribe, los cuales se interesan por estos productos debido a las características que identifican una cultura generadas por el valor agregado de los artesanos, al fabricar productos heterogéneos, con las tradiciones y al entorno geográfico en el cual se desarrollan.</p> <p>Proceso de exportación (pág. 53) Principales mercados (pág. 68)</p>

PREGUNTA	REFERENCIA
El levantamiento de procesos realizado por la Institución para el diagnóstico ¿Considera, al menos, uno de los productos estratégicos define estrategias del Producto?	<p>Se realizaron entrevistas a tres comerciantes del cantón Otavalo que confeccionan productos similares, para determinar la oferta y demanda existente y sus expectativas para la creación de una microempresa de exportación, las estrategias que incluyen el producto es la originalidad de los diseños, adaptándose a los gustos y preferencias de los consumidores. Acuerdos comerciales con tarifas en porcentaje 0%, es decir sin pagos de impuestos y aranceles en lo que se refiere a productos de artesanías, en Chile, Italia y España. Los productos exportados tiene como resultados crecientes la aplicación de programas que han impulsado las actividades de comercialización internacional, incentivados por Pro Ecuador, institución que con la difusión y la creación de sistema logísticos adecuados para los pequeños y medianos productores mejora el sistema de exportación en estos sectores.</p> <p>Exportaciones del Ecuador (Pág. 70)</p>
Para los procesos seleccionados ¿Son identificados claramente los actores y beneficiarios involucrados?	<p>El plan de exportación identifica a los actores como son las autoras del proyecto e inversionistas, quienes realizan la investigación y lo ponen en funcionamiento, los trabajadores son los beneficiarios directos, y como indirecto la institución financiera que presta su servicio.</p>
¿Se tipifica adecuadamente, de acuerdo a su naturaleza, la iniciativa propuesta?	<p>El presente trabajo de investigación es un plan de internacionalización, se considera un emprendimiento micro empresarial de producción y comercialización de prendas de vestir tejidas a mano para exportación, el cual se sustenta en métodos de investigación y análisis de factores como perfiles comerciales que intervienen en el mismo, para la factibilidad de su creación.</p> <p>Objetivos del proyecto (pág. 22)</p>
La línea base declarada (resultados diagnóstico), que cuantifica el problema declarado ¿Corresponde al problema u oportunidad de mejora identificado?	<p>El bajo desarrollo del sector artesanal en particular de tejidos en la provincia de Imbabura se identifica en el diagnóstico inicial. El estudio de mercado determina una aceptación del producto en países como Chile, España e Italia lo cual corresponde a la realización de un negocio de exportación que mejore los ingresos de quienes participan. De acuerdo a las características del producto y sus acabados se proyecta llegar al mercado más potencial que es Chile. El mercado</p>

PREGUNTA	REFERENCIA
	<p>meta que se ha considerado es por la variedad de clientes que aprecian de la elaboración, el confort y exclusividad todas sus artesanías. El Canal de distribución utilizado será a través del sistema exporta fácil, de fabricante a consumidor final en el caso de venta directa a los clientes, y para el caso de exportaciones fabricante-agente-mayorista/minorista-consumidor.</p> <p>Para poder acceder a Exporta Fácil se registra una solicitud, se llena el formulario, Declaración Aduanera Simplificada (DAS) y de esta manera se continua a realizar una exportación fácil y segura.</p> <p>Análisis de comercialización, distribución y publicidad (pág. 74)</p>
<p>¿El objetivo general y específico(s) declarado(s) tiene(n) relación con la justificación de la iniciativa?</p>	<p>El diagnóstico situacional identifica aspectos históricos, geográficos y socioeconómicos del sector artesanal referente a la producción y comercialización de prendas de vestir tejidas a mano, el objetivo general tiene relación directa con los objetivos específicos los cuales son; Informar de los antecedentes geográficos y demográficos del cantón Cotacachi, analizar los aspectos socioeconómicos del área de influencia del proyecto a implantarse. Desarrollar la matriz de relación diagnóstica como se indica en el primer capítulo.</p> <p>Objetivo General, Objetivos específicos (pág. 26)</p>
<p>¿Los indicadores presentados, guardan relación con los objetivos específicos presentados?</p>	<p>Los indicadores presentados en los capítulos de estudio de mercado, estudio técnico y financiero guardan relación entre sus objetivos específicos los cuales determina indicadores de oferta, demanda y volumen de producción, costo de inversión y la utilidad obtenida.</p> <p>Análisis de la oferta y demanda real y potencial (pág. 68)</p>
<p>Respecto al tiempo requerido para la implementación del proyecto ¿Guarda relación con la envergadura de éste declarada en la formulación del proyecto?</p>	<p>El tiempo mínimo de implementación sería en 8 meses comprendidos en 3 meses de constitución de la microempresa, 3 meses en selección de personal y adecuación de instalaciones y 2 meses en adquisición de materia prima, equipo de cómputo materiales de trabajo y organizar línea de producción.</p>
<p>¿Es declarado el costo de inversión involucrado del proyecto?</p>	<p>La inversión para el implemento de este proyecto tiene las siguientes características, un monto total del 10.992,00USD que están distribuidos en inversiones fijas de 3.035,00 USD, inversiones variables 5.928,00 USD y diferidas 3.600,00 USD, con un plan de</p>

PREGUNTA	REFERENCIA
	<p>financiamiento crediticio de 6.595,17 USD (60%) y propia de 4.357,00 USD (40%).</p> <p>Inversiones del proyecto (pág.118 )</p>
¿Se presenta cronograma de actividades del proyecto?	<p>El proyecto considera un cronograma de 8 meses en los cuales se dará desarrollo a cada capítulo realizando actividades consecuentes que permitan el avance paulatino de los procesos requeridos en la investigación.</p>
¿Se presenta información adecuada respecto al presupuesto?	<p>El capítulo financiero resume en cuadros la información necesaria sobre presupuestos de ingresos, gastos, administración, depreciación, estados financieros, indicadores de evaluación económica mismos que son de fácil comprensión del lector.</p> <p>Estudio Económico Financiero (pág. 112)</p>
¿Se presentan los resultados de las mediciones parciales de los indicadores comprometidos?	<p>Los principales indicadores de factibilidad económicos sobre el proyecto tienen las siguientes características, la tasa mínima aceptable del proyecto se determina en 12,07%, que en comparación de una tasa de Interna de rentabilidad (TIR 15,40%) es superior, en consecuencia es redituable; el valor actual neto (VAN) 12 018,81 USD, en tiempo de recuperación de dos años, siete meses y cero días, principales indicadores que muestran beneficio para la inversión a realizarse.</p> <p>Evaluación económica financiera (pág. 132)</p>
En relación a los resultados obtenidos para los indicadores comprometidos ¿Se presenta fundamentación y análisis de los resultados obtenidos?	<p>Concluyendo en el cálculo de la Tasa Interna de Retorno obtenemos como resultado una TIR del 15,407% es decir que la inversión que se realiza en el proyecto por cada dólar involucrado, el inversionista, recibe 0.09 centavos de beneficios futuros por el funcionamiento de la idea de negocio.</p> <p>El costo beneficio, se realiza actualizando la suma de los ingresos y los gastos que se desembolsaron. Al realizar el cálculo obtenemos un resultado de 1,09 es decir que por cada dólar de ingreso y gastos realizado para la fabricación de cada prenda se recibe 0,09 centavos de ganancia en ventas.</p> <p>Cálculo del TIR, Costo Beneficio (pág. 133)</p>

## CONCLUSIONES

En el primer capítulo se analiza el diagnóstico situacional de la empresa donde se muestra la cultura que existe, lugares turísticos más visitados por residente y extranjeros por lo que se pudo determinar las estrategias a aplicar.

El marco teórico un mecanismo de cómo manejar a la empresa en base a teorías que permitirán un óptimo desarrollo del proyecto como son: factibilidad, estratégica, toma de decisiones, productividad, recursos humanos y motivación siendo estos componentes estratégicos para la correcta implementación del plan de investigación.

En el tercer capítulo se pudo determinar que es importante nuestro mercado meta, tomando en cuenta las relaciones comerciales que tiene Ecuador con países como Italia, Estados Unidos y Chile. A demás se logró determinar la partida arancelaria con la cual vamos a utilizar para la exportación, el empaquetado, precio y el sistema de exporta fácil el cual vamos a exportar nuestros productos.

Con el estudio técnico se logró determinar el lugar de ubicación de la planta, el tamaño, disponibilidad de materia prima, la capacidad de producción, proveedores entre otros. La microempresa estará ubicada en el cantón Cotacachi, el punto de venta estará ubicado en la zona céntrica en la calle Gonzales Suarez y 9 de Octubre debido a que está cerca de los materiales y el contacto los posibles clientes.

Mediante el estudio organizacional se pudo determinar la misión, visión, principios, valores sobre todo el organigrama estructural que permitió identificar perfiles, funciones, requisitos y las competencias de cada empleado para tener un mejor desenvolvimiento en la organización.

El estudio económico determina la creación de la microempresa Makuvi's como factible. Con la realización de los cálculos financieros se pudo identificar un valor actual neto correspondiente a 12

018,81 USD y la tasa interna de retorno del 15,40% el cual muestra valores significativos y favorables para el inversionista. Siendo nuestra inversión total de 10.992,00USD y nuestro punto de equilibrio de 11 446,13 dólares es decir se cubre todos los rubros pertenecientes al funcionamiento del negocio, sin obtener ninguna pérdida ni ganancia.

El séptimo capítulo de validación nos permite poner a consideración los métodos, procesos, mecanismos, fuentes de realización del trabajo de investigación mediante una serie de preguntas que cuestionan el desarrollo del proyecto, proporcionando así mayor comprensión de los conocimientos, cálculos y análisis de lo aplicado durante la elaboración del trabajo de grado.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda tener la línea de producción actualizada de forma que busque la optimización de la materia prima y mano de obra para que sus costos bajen y pueda ganar más utilidad.

Buscar productores que oferten hilos innovadores a un precio justo que permitan mejorar la presentación de los productos y el diseño de los mismos, es importante tener innovación de productos para lograr captar más clientes.

Revisión de la operaciones y procesos para que estos se mantengan actualizados para que nuestros empleados mantengan su compromiso con la microempresa, brindando capacitación y especialización en los empleados.

Controlar que se cumplan los objetivos que permitan obtener el cumplimiento de las metas planificadas, por lo que se debe incrementar estrategias de comercialización internacional buscando nuevos países a los cuales pueda ingresar nuestro producto además de debería dar a conocer en el medio para buscar nuevos nichos de mercado local para la comercialización de los productos siendo la provincia de Imbabura un lugar con gran afluencia de turistas extranjeros.

El presente proyecto permitirá buscar mejores estrategias de mercado por lo que es importante que si se obtiene mayores ingresos que sobrepasen la planificación de ingresos presentados se deberá realizar una reingeniería del proyecto.





*Enciclopedia de conceptos*. (12 de 2 de 2018). Obtenido de Enciclopedia de conceptos:  
<http://concepto.de/mision-y-vision/>

*ESPAÑOL OXFORD LIVING DICIONARIES* . (s.f.). Obtenido de ESPAÑOL OXFORD  
 LIVING DICIONARIES: <https://es.oxforddictionaries.com/definicion/agujeta>

HArO, M. I. (13 de 11 de 2017). *Wikipedia*. Obtenido de Wikipedia:  
<https://es.wikipedia.org/wiki/Hilo>

IBORRA MARIA, e. o. (2008). *Fundamentos de dirección de empresas*. Madrid - España:  
 Thomson editores Spain, primera edición.

*INDUSTRIAS*. (2003). Obtenido de Ley de fomento artesanal:  
<http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/A2-LEY-DE-FOMENTO-ARTESANAL.pdf>

INEGI. (2018). *INEGI*. Obtenido de  
<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/sisept/glosario/default.aspx?t=mamb349&e=00&i>  
 =

Iria CaballeroMiguez; Carmen PaadIn Fabeiro; Nestor Javier Fierro. (2013). *Comercio internacional*. España: Ideas propias editorial.

Jaramillo, i. M. (2007). *COSTOS*. IBARRA: GRAFICOLOR.

*Jefatura de bomberos Ibarra*. (17 de ABRIL de 2015). Obtenido de Jefatura de bomberos  
 Ibarra: <http://bomberosibarra.gob.ec/?p=1353#!/>

JHON D. DANIELS, LEE H. RADEBUGH; DANIEL P. SULLIVAN. (2013). *NEGOCIOS INTERNACIONALES AMBIENTES Y OPERACIONES*. NAUCALPAN DE JUAREZ, ESTADO DE MEXICO: PEARSON EDUCACIÓN.

Julián Pérez Porto y María Merino. (2013). *Definicion.De*. Obtenido de Definición.De: <https://definicion.de/ingresos/>

LEXUS. (2013). *Manual de contabilidad y costos*. Barcelona, España : Lexus segunda edicion .

Logroño, R. M. (2013). *Sistema de archivo y clasificación de documentos* . Antequera, Málaga: ic editorial.

Luis, D. M. (25 de 1 de 2016). OPINION, Diario moderno y profesional. *Conceptos básicos de la Ley del artesano*, pág. 1.

Mario A, M. J. (12 de MAYO de 2010). *TECNICAS PARA LA TOMA DE DECISIONES* . Obtenido de TECNICAS PARA LA TOMA DE DECISIONES: <http://tecnicasparalatomadecisiones.blogspot.com/2010/05/tecnicas-cualitativas-y-cuantitativas.html>

Meza Orozco, j. (2013). *Evaluación financiera de proyectos, 10 casos praacticos resueltos en excel*. bogotá colimbia: tercera edición. Eco. ediciones. Obtenido de Evaluación financiera de proyectos, 10 casos practicos resueltos en excel: [www.ecoediciones.com](http://www.ecoediciones.com)

Monteros Echeverría, E. (2005). *Manual de Gestión Empresarial*. Ibarra.

Murcia M, J. (2009, Reimp 2011). *Proyectos: Formulación y criterios de evaluación*.

Pablo, A. (Febrero de 2018). *PRACTICA PROFECIONALIZANTE III*. Obtenido de AMAZON AWS:

[ecaths1.s3.amazonaws.com/.../1784089911.TEORIA+DE+LA+FACTIBILIDAD.doc](https://ecaths1.s3.amazonaws.com/.../1784089911.TEORIA+DE+LA+FACTIBILIDAD.doc)

Palafox de Anda, G. (2012). *Administración: teoría, proceso, áreas funcioinales estrategias para la competitividad*. 3 ed. ed.

*Pro Ecuador*. (27 de 01 de 2018). Obtenido de Pro Ecuador:  
<https://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>

*Proyectos aragua*. (s.f.). Obtenido de Estudio Factibilidad Economica:  
<http://proyectos.aragua.gob.ve/descargas/ESTUDIOFACTIBILIDADECON%20ECONOMICA.pdf>

Raquel, C. A. (2013). *Gestioin de proyectos*. Ediciones de la U.

*REAL ACADEMIA ESPAÑOLA*. (2014). Obtenido de REAL ACADEMINA ESPAÑOLA:  
<http://dle.rae.es/?id=1FcBdri>

SRI. (10 de 2015). *MI GUIA TRIBUTARIA*. Obtenido de MI GUIA TRIBUTARIA:  
[file:///C:/Users/Sony\\_/Downloads/GUIA-ARTESANOS.pdf](file:///C:/Users/Sony_/Downloads/GUIA-ARTESANOS.pdf)

SRI. (14 de 02 de 2018). Obtenido de SRI: [file:///C:/Users/Sony\\_/Downloads/RUC-FICHA%20REQUISITOS%20PERSONAS%20NATURALES%20Y%20SOCIEDADES%20POR%20ACTIVIDAD%20ECONOMICA%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Sony_/Downloads/RUC-FICHA%20REQUISITOS%20PERSONAS%20NATURALES%20Y%20SOCIEDADES%20POR%20ACTIVIDAD%20ECONOMICA%20(2).pdf)

Stephen P. Robbins, Timothy A. Judge. (2009). *COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL*. MEXICO: PEARSON EDUCAACIÓN.

Stephen P. Robbins; Mary Coulter. (2013). *Administración*. Prentice hall.

## LINKOGRAFÍA

*Enciclopedia de conceptos*. (12 de 2 de 2018). Obtenido de Enciclopedia de conceptos:  
<http://concepto.de/mision-y-vision/>

*ESPAÑOL OXFORD LIVING DICCTIONARIES* . (s.f.). Obtenido de ESPAÑOL OXFORD LIVING DICCTIONARIES: <https://es.oxforddictionaries.com/definicion/agujeta>

Haro, M. I. (13 de 11 de 2017). *Wikipedia*. Obtenido de Wikipedia:  
<https://es.wikipedia.org/wiki/Hilo>

*Pro Ecuador.* (27 de 01 de 2018). Obtenido de Pro Ecuador:  
<https://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/comercio-exterior/>

Mario A, M. J. (12 de MAYO de 2010). *TECNICAS PARA LA TOMA DE DECISIONES* .  
Obtenido de TECNICAS PARA LA TOMA DE DECISIONES:  
<http://tecnicasparalatomadecisiones.blogspot.com/2010/05/tecnicas-cualitativas-y-cuantitativas.html>

Julián Pérez Porto y María Merino. (2013). *Definicion.De*. Obtenido de Definición.De:  
<https://definicion.de/ingresos/>

Jefatura de bomberos Ibarra. (17 de ABRIL de 2015). Obtenido de Jefatura de bomberos Ibarra: <http://bomberosibarra.gob.ec/?p=1353#!/>

*Diccionario Google.* (s.f.). Obtenido de Diccionario de Google:  
[https://www.google.com.ec/search?ei=5VJ1WtCjOYbX5gLOqoGQBw&q=hilo+definicion&oq=hilo&gs\\_l=psyab.1.1.0i71k1l4.0.0.0.8502.0.0.0.0.0.0.0.0.0.0....0...1c..64.psy-ab..0.0.0....0.spqMrCqHLQ8](https://www.google.com.ec/search?ei=5VJ1WtCjOYbX5gLOqoGQBw&q=hilo+definicion&oq=hilo&gs_l=psyab.1.1.0i71k1l4.0.0.0.8502.0.0.0.0.0.0.0.0.0.0....0...1c..64.psy-ab..0.0.0....0.spqMrCqHLQ8)

*INDUSTRIAS.* (2003). Obtenido de Ley de fomento artesanal:  
<http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2015/04/A2-LEY-DE-FOMENTO-ARTESANAL.pdf>

*Proyectos aragua.* (s.f.). Obtenido de Estudio Factibilidad Economica:  
<http://proyectos.aragua.gob.ve/descargas/ESTUDIOFACTIBILIDADECON%C3%93MICA.pdf>

*ADUANA DEL ECUADOR SENA.* (27 de 01 de 2018). Obtenido de ADUANA DEL ECUADOR SENA: <https://www.aduana.gob.ec/despacho-anticipado/>

*REAL ACADEMIA ESPAÑOLA.* (2014). Obtenido de REAL ACADEMINA ESPAÑOLA:  
<http://dle.rae.es/?id=1FcBdri>

*SRI.* (10 de 2015). *MI GUIA TRIBUTARIA.* Obtenido de MI GUIA TRIBUTARIA:  
[file:///C:/Users/Sony\\_/Downloads/GUIA-ARTESANOS.pdf](file:///C:/Users/Sony_/Downloads/GUIA-ARTESANOS.pdf)

*SRI.* (14 de 02 de 2018). Obtenido de SRI: [file:///C:/Users/Sony\\_/Downloads/RUC-FICHA%20REQUISITOS%20PERSONAS%20NATURALES%20Y%20SOCIEDADES%20POR%20ACTIVIDAD%20ECON%C3%93MICA%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Sony_/Downloads/RUC-FICHA%20REQUISITOS%20PERSONAS%20NATURALES%20Y%20SOCIEDADES%20POR%20ACTIVIDAD%20ECON%C3%93MICA%20(2).pdf)

# ANEXOS



## ANEXO 1

### ENTREVISTAS A PRODUCTORES DE “LA PLAZA DE LOS PONCHOS” DE LA CIUDAD DE OTAVALO



#### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

#### FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

#### ENCUESTA REALIZADA AL PRODUCTOR DE PRENDAS DE VESTIR TEJIDAS A MANO EN EL CANTÓN COTACACHI, PROVINCIA DE IMBABURA.

**OBJETIVO:** Identificar la oferta y demanda existente de prendas de vestir tejidas a mano, la cual tiene como finalidad obtener información sobre la organización, funcionamiento y aspectos históricos de ventas, lo que permite realizar el diagnóstico situacional del presente trabajo de grado: “Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de prendas de vestir tejidas a mano para exportación, ubicada en el cantón Cotacachi, provincia de Imbabura”.

**1. ¿Cuánto tiempo lleva usted realizando las prendas de vestir tejidas a mano?**

.....  
 .....

**2. ¿Qué material utiliza para elaborar las prendas de vestir?**

.....  
 .....

**3. ¿Qué instrumentos necesita para la elaboración de prendas de vestir tejidas a mano?**

.....  
.....

**4. ¿Qué cantidad de prendas de vestir tejidas a mano elabora? (mensual)**

.....  
.....  
.....

**5. ¿Qué tipo de prendas de vestir tejidas a mano elabora?**

.....  
.....  
.....  
.....

**6. ¿Dónde vende sus productos?**

.....  
.....

**7. ¿Cuáles son los clientes que más consumen sus prendas de vestir tejidas a mano?**

.....  
.....

**8. Dentro de los clientes que compran sus productos ¿De qué país es el turista que con más frecuencia le compra?**

.....  
.....

**9. ¿Qué precio tienen las prendas de vestir tejidas a mano?**

.....  
.....

**10. ¿Cuenta con un equipo de trabajo para la realización de los tejidos?**

.....  
.....

**11. En relación a rentabilidad. ¿Cómo considera la producción de tejidos?**

.....  
.....

**12. ¿Considera usted factible la creación de una microempresa exportadora de prendas de vestir tejidas a mano?**

.....  
.....

### **Datos Generales**

**Nombre:**.....

**Edad:** .....

**Nivel de instrucción:** Primaria ( ) Secundaria ( ) Superior ( ) Ninguno ( )

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

## ANEXO 2

## PROFORMA DE HILO:

Cygnet DK 100g Acrylic Wool Double Knit Yarn Knitting Crochet Range of Colours | eBay

¡Bienvenido! [Identificate](#) o [regístrate](#) | [Ofertas de eBay](#) | [Vender](#) | [Ayuda](#)

Mi eBay



Comprar por categorías

Buscar cualquier artículo

Todas las categorías

Buscar

Avanzada

[Volver a los resultados de búsqueda](#) | En la categoría: [Casa, jardín y bricolaje](#) > [Artesanía y manualidades](#) > [Lanas e hilos](#)


Pasa el puntero del ratón sobre la imagen para ampliarla

**Cygnet DK 100g Acrílico punto tejer hilado de lana doble tejido Crochet gama de colores** - ver título original

Estado: Texto original

 Color:   
Cantide:  24 vendidos**GBP 2,59**

Aproximadamente 2,96 EUR

**¡Cómpralo ya!**[Añadir a la cesta](#)
☐ [Añadir a lista de seguimiento](#)
☐ [Añadir a colección](#)
**24 vendidos****7 seguidores****100% votos positivos**Envío: **GBP 8,00 (aprox. 9,16 EUR)** Royal Mail InternationalSigned | [Ver detalles](#)

Consulta los detalles acerca de los envíos internacionales aquí.

Ubicación del artículo: Brentford, Reino Unido

Realiza envíos a: Todo el mundo

[Añadir a lista de seguimiento](#)
**Garantía al cliente de eBay**

- Servicio de Atención al cliente por teléfono, chat, email.
- Reembolso si no recibes lo que habías pedido y pagas con PayPal.
- Gestión simplificada de tus devoluciones.

Ver [términos y condiciones](#). Tus derechos como consumidor no se ven afectados.**Información del vendedor****gmanzshop** (33 )

100% Votos positivos

[Guardar este vendedor](#)[Ver otros artículos](#)[Contactar con el vendedor](#)

## ANEXO 3



## ARTESANÍAS

# INTI RAYMI

*Males Cachimuel José Pedro*

Dirección: San Sebastián, Bolívar 12-14 y Quiroga

Telf: 2 921 - 144. Otavalo - Ecuador.

RUC. 1000549764001

## PROFORMA

0000026

Cliente: Paolo Ligu Telf: \_\_\_\_\_

Dirección: Cota cachi

Fecha: 17/02/2018 RUC

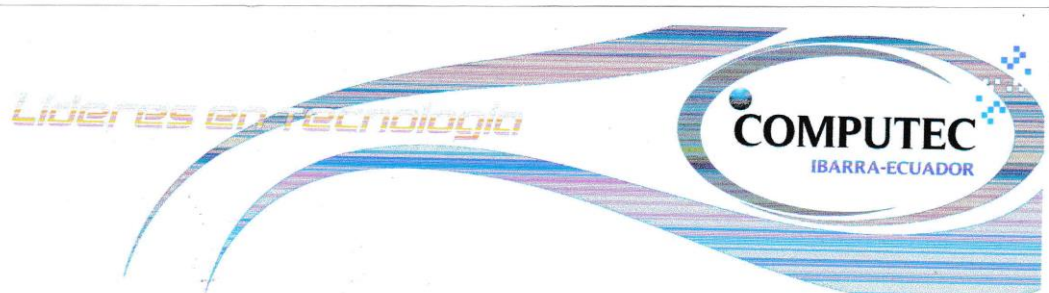
[illegible]

Original: Cliente. Copia: Emisor

F) Entregué Conforme

F) Recibi Conforme

## ANEXO 4



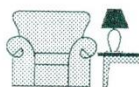
Ibarra, 17 Febrero de 2018

**CARACTERISTICAS EQUIPO ESCRITORIO FEBRERO 2018**

INTEL CORE i3 MARCA INS	
Hardware	Tipo
MainBoard	BIOSTAR H110MHC/SOCKET 1151/2 DDR4/MICRO ATX/PS2/VGA/HDMI/USB 2.0/USB 3.0/PCI XPRES/6taGeneracion
Disco Duro	TOSHIBA 1TB P/PC 3.5" 7200RPM 23MB CACHE
MEMORIA	RAM MUSHKIN P/PC 4GB DDR4 PC4-2400
PROCESADOR	INTEL CORE I3-7100 3.9GHZ/3MB/LGA-1151 7ma Generacion/ SIRVE CON PLACAS DE 6ta GENERACION
CASE COMBO	COMBO ALTEK 4200 NEGRO/NEGRO/PARL/TEC/MOUSE
MONITOR	SAMSUNG 19.5" LED S20D300NH/VGA/FULL HD
TARJETA	EXTERNO DE MEMORIAS SD TODO EN UNO USB CR-106
Cobertor	COBERTOR P/ PC 19' LCD TIPO TELA ECONOMICO CUBRE MONITOR/TECLADO Y CPU
Pad	OPTICO VARIOS DISEÑOS/
DVD-RW SATA	LITE ON iHAS 124-14FU NEGRO SATA
ENSAMBLAJE	HARDWARE S.O WINDOWS 8
INSTALACION Y CONFIGURACION	SOFTWARE

**\$ 522,00 INC IVA ( 1 AÑO DE GARANTIA )**





## MUEBLES CONFORT

**Ing. Gaby Elizabeth Méndez Villarreal**

RUC. 1003337852001

Dir: Av. Pérez Guerrero 7-44 y Sánchez  
Telf. 062 951 680 / Ibarra - Ecuador

## PROFORMA

№ 0001007

Cliente: Sra. Fátima Castro.

RUC/ C.I.: 0401782347

Fecha: 17-02-2018

Dirección: Mia.

[illegible]

Muebles Confort

Recibí Conforme

901, 1, 100

SUBTOTAL \$.	
I.V.A. 0 %	
I.V.A. %	
TOTAL \$.	386

Original: Cliente

Copla: Emissor

**ANEXO 6****DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD REAL**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>TIEMPO(h )</b>	<b>HORARIO TRABAJO (H/MES)</b>	<b>VOLUMEN DE PRODUCCION (MES)</b>	<b>RESTRICCION EXPORTACION</b>	<b>CAPACIDAD REAL</b>
VESTIDO	13	160	12	23%	9
TERNO DE BAÑO UNO	8	160	6	23%	5
TERNO DE BAÑO DOS	8	160	7	23%	5
TERNO DE BAÑO TRES	8	160	7	23%	5
BLUSA	4	160	40	23%	31
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>		<b>72</b>		<b>55</b>



**ANEXO 7****CAPITAL DE TRABAJO**

Descripción	Valores	Mensual	2 Meses	5% Imprevisto
Costo de producción	30140,13			
Gasto operacional	17.469,05			
Total	<b>47609,18</b>	<b>3967,43</b>	<b>7934,86</b>	<b>4109</b>

**ANEXO 8**

Información de tasas del proyecto.

Tasa de inflación anual al 2018	<b>4,91%</b>
Tasa de crecimiento poblacional	2,14%
Tasa Activa	7,72%
Tasa Pasiva	5,48%
Propio	40,00%
Prestado	60,00%
Plazo prestamo (años)	5
% cuota plusvalia	10%
Porcentaje de Participación	15%
Porcentaje de Impto. Renta	25%
Precio del kilo lana	29,00
Transporte	\$ 29,00
Servicios básicos	Q
Luz Kwh	356
Agua m3	295
Teléfono minutos	50
Aporte patronal	12,15%
SBU	386,00
Arriendo de local	450,00

**ANEXO 9**

Valor unitario de los Costos Indirectos de Fabricación

Vu	Vt mensual	Q anual	70%	30%
0,09	32,00	4266,00	249	107
0,10	29,50	3540,00	207	89
0,15	7,50	600,00		50

**ANEXO 10**

Cuadro del impuesto a la Renta tomado del Servicio de Rentas Internas

**Impuesto a la Renta personas  
naturales**

**Impuesto a la Renta - Año 2015**

<b>Fracción Básica</b>	<b>Exceso Hasta</b>	<b>Impuesto Fracción Básica</b>	<b>Impuesto Fracción Excedente</b>
0	11.270	0	0%
11.270	14.360	0	5%
14.360	17.950	155	10%
17.950	21.550	514	12%
21.550	43.100	946	15%
43.100	64.630	4.178	20%
64.630	86.180	8.484	25%
86.180	114.890	13.872	30%
114.890	En adelante	22.485	35%

**ANEXO 11**

Anexo de insumos:

	Unidades	V. unitario	Valor total	
Maquinaria y Equipo				
Plancha industrial	1	1176,00	1176,00	
Mesa de trabajo	1	60,00	60,00	
Total			1236,00	
Muebles y enseres				
Escritorios	2	160,00	320,00	
Sillas Puma	2	18,00	36,00	
Archivadores	1	130,00	130,00	
Total			486,00	
Herramientas				
Equipo de computo	2	522,00	1313,00	
Impresora	1	190,00		
Teléfono inalámbrico	1	79,00		
Suministros y materiales			12	
Agujetas	11	1,94	21,33	256
Agujas	4	0,15	0,60	7,2
Tijeras	12	0,50	6,00	6,00
Fundas		0,31	12,00	3,72
Cajas de embalaje		57,00	12,00	684
Total			51,93	956,92
Gasto de ventas				
Medios publicitarios	Cantidad	Precio	Total mes	Anual
Tarjetería	100	0,05	5,00	60,00
Total				60,00
Gasto de Constitución				
Descripción	Cantidad	Precio	Anual	
Patente	1	300,00	300,00	
Permiso de funcionamiento	1	1800,00	1800,00	
Constitucionales y Legales	1	1500,00	1500,00	
Total			3600,00	

